



---

# EnterpriseOne Xe

## Administración de órdenes de venta

### PeopleBook

---

**Septiembre de 2000**

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

### SKU XeSASO

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 de contenido

---

|                                                                                           |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Descripción general .....</b>                                                          | <b>1-1</b> |
| Descripción general de la industria .....                                                 | 1-3        |
| Ambientes y conceptos de la industria para la Administración<br>de órdenes de venta ..... | 1-3        |
| Servicio al cliente .....                                                                 | 1-4        |
| Varios tipos de órdenes .....                                                             | 1-4        |
| Verificación de crédito .....                                                             | 1-4        |
| Órdenes en espera parcial .....                                                           | 1-5        |
| Perfiles de preferencia .....                                                             | 1-5        |
| Plantillas de órdenes .....                                                               | 1-5        |
| Almacenamiento y retransmisión .....                                                      | 1-5        |
| Autoservicio al cliente .....                                                             | 1-6        |
| Administración de promociones .....                                                       | 1-6        |
| Ideas en Acción: la ventaja competitiva .....                                             | 1-6        |
| Descripción general del sistema Administración de órdenes<br>de venta .....               | 1-11       |
| Integración del sistema .....                                                             | 1-12       |
| Integración con sistemas contables y de distribución .....                                | 1-12       |
| Contabilidad general .....                                                                | 1-12       |
| Libro de direcciones .....                                                                | 1-13       |
| Administración de inventario .....                                                        | 1-13       |
| Compras .....                                                                             | 1-13       |
| Fijación avanzada de precios .....                                                        | 1-13       |
| Administración avanzada de almacenes .....                                                | 1-13       |
| Administración de transporte .....                                                        | 1-13       |
| Solución rentable en toda la empresa .....                                                | 1-14       |
| Características de Administración de órdenes de venta .....                               | 1-15       |
| Registro de órdenes .....                                                                 | 1-15       |
| Autoservicio al cliente .....                                                             | 1-15       |
| Procesamiento de anticipos .....                                                          | 1-15       |
| Plantillas .....                                                                          | 1-16       |
| Liberación de órdenes .....                                                               | 1-16       |
| Procesamiento de órdenes .....                                                            | 1-16       |
| Actualización de códigos de estado .....                                                  | 1-18       |
| Información sobre órdenes de venta .....                                                  | 1-19       |
| Procesamiento al final del día .....                                                      | 1-19       |
| Fijación de precios .....                                                                 | 1-20       |
| Preferencias .....                                                                        | 1-20       |
| Configuración del sistema .....                                                           | 1-21       |
| Descripción general de menús .....                                                        | 1-22       |

## Diarias

|                                                                                                      |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Registro de órdenes de venta .....</b>                                                            | <b>2-1</b> |
| Trabajo con información sobre el encabezado .....                                                    | 2-5        |
| Familiarización con la información sobre el encabezado .....                                         | 2-6        |
| Registro de información sobre el encabezado .....                                                    | 2-8        |
| Actualización de la información sobre el encabezado<br>en la pantalla de detalles .....              | 2-13       |
| Adición de mensajes a órdenes de venta .....                                                         | 2-15       |
| Trabajo con información sobre detalle .....                                                          | 2-17       |
| Familiarización con la información implícita en Revisiones<br>de detalles de órdenes de venta .....  | 2-18       |
| Registro de información sobre artículos y cantidades .....                                           | 2-19       |
| Obtención de un precio base .....                                                                    | 2-19       |
| Cambio de información fiscal .....                                                                   | 2-21       |
| Procesamiento de requerimientos de números de serie .....                                            | 2-21       |
| Registro de información sobre varias monedas .....                                                   | 2-22       |
| Registro de información sobre comisiones .....                                                       | 2-22       |
| Familiarización con el proceso del flujo de trabajo durante<br>el registro de órdenes de venta ..... | 2-22       |
| Integración de otros sistemas con el registro de órdenes<br>de venta .....                           | 2-23       |
| Revisión de calidad y resultados de pruebas .....                                                    | 2-23       |
| Registro de órdenes de acuerdos .....                                                                | 2-24       |
| Registro de información ECS .....                                                                    | 2-25       |
| Creación de embarques para órdenes de venta .....                                                    | 2-26       |
| Registro de información sobre detalle .....                                                          | 2-26       |
| Registro de artículos sustitutos y relacionados .....                                                | 2-36       |
| Trabajo con procesamiento del subsistema en Registro de<br>órdenes de venta .....                    | 2-39       |
| Opciones de proceso: Registro de órdenes de venta .....                                              | 2-43       |
| Generación de una propuesta .....                                                                    | 2-81       |
| Configuración de los componentes de una propuesta .....                                              | 2-81       |
| Configuración de plantillas de propuestas .....                                                      | 2-82       |
| Configuración del texto modelo .....                                                                 | 2-83       |
| Configuración de cotizaciones de venta para propuestas .....                                         | 2-83       |
| Configuración de identificadores de sustitución de texto .....                                       | 2-84       |
| Definición de documentos para generación de propuestas<br>de venta .....                             | 2-85       |
| Opciones de proceso: Revisiones de documentos<br>generados .....                                     | 2-92       |
| Generación de una propuesta durante el registro de órdenes .....                                     | 2-92       |
| Registro de órdenes de venta con plantillas .....                                                    | 2-95       |
| Registro de órdenes de venta recurrentes .....                                                       | 2-99       |
| Trabajo con Ordenes recurrentes .....                                                                | 2-100      |
| Opciones de proceso: Ordenes recurrentes .....                                                       | 2-102      |
| Procesamiento de órdenes recurrentes .....                                                           | 2-102      |
| Opciones de proceso: Creación de órdenes recurrentes<br>modificadas .....                            | 2-103      |

|                                                                           |            |
|---------------------------------------------------------------------------|------------|
| Trabajo con juegos y artículos configurados .....                         | 2-105      |
| Registro de órdenes de juegos .....                                       | 2-107      |
| Familiarización con órdenes de artículos configurados .....               | 2-110      |
| Trabajo con órdenes de almacenamiento y retransmisión .....               | 2-113      |
| Copia de archivos maestros en la estación de trabajo .....                | 2-116      |
| Creación de órdenes que almacena y retransmite .....                      | 2-118      |
| Carga de órdenes al servidor .....                                        | 2-121      |
| Procesamiento de órdenes de venta en batch .....                          | 2-122      |
| Corrección de órdenes de venta en batch .....                             | 2-123      |
| Opciones de proceso: Creación y modificación en batch .....               | 2-124      |
| Familiarización con batch de uno .....                                    | 2-124      |
| <b>Autoservicio al cliente .....</b>                                      | <b>3-1</b> |
| Configuración del Autoservicio al cliente .....                           | 3-3        |
| Familiarización con los problemas de seguridad .....                      | 3-4        |
| Configuración de jerarquías de productos .....                            | 3-5        |
| Opciones de proceso: Jerarquía de artículos (Web) .....                   | 3-7        |
| Creación de órdenes de venta con Autoservicio al cliente .....            | 3-9        |
| Uso de Búsqueda por palabra clave .....                                   | 3-10       |
| Uso del Catálogo de productos .....                                       | 3-12       |
| Trabajo con Sus favoritos .....                                           | 3-14       |
| Consulte también .....                                                    | 3-14       |
| Revisión de órdenes de venta para Autoservicio al cliente .....           | 3-17       |
| Consulta sobre órdenes .....                                              | 3-18       |
| Revisión de órdenes .....                                                 | 3-19       |
| Revisión de disponibilidad de producto .....                              | 3-20       |
| Revisión de información sobre clientes .....                              | 3-21       |
| Cambios de nombre, dirección y número de teléfono .....                   | 3-22       |
| Adaptación de la información sobre el cliente .....                       | 3-22       |
| Revisión de pronósticos del cliente .....                                 | 3-23       |
| Revisión del estado de crédito .....                                      | 3-23       |
| Revisión de la información sobre cuentas .....                            | 3-25       |
| Seguimiento de embarques .....                                            | 3-27       |
| <b>Registro y liberación de órdenes adicionales .....</b>                 | <b>4-1</b> |
| Trabajo con Liberación de órdenes .....                                   | 4-3        |
| Liberación de órdenes en espera .....                                     | 4-4        |
| Opciones de proceso: Liberación de órdenes en espera .....                | 4-5        |
| Liberación en línea de órdenes atrasadas .....                            | 4-7        |
| Opciones de proceso: Liberación de órdenes atrasadas .....                | 4-10       |
| Liberación de órdenes atrasadas en batch .....                            | 4-16       |
| Opciones de proceso: Liberación de órdenes atrasadas<br>e informes .....  | 4-17       |
| Registro de órdenes con nota de crédito .....                             | 4-23       |
| Registro manual de órdenes con nota de crédito .....                      | 4-23       |
| Registro de órdenes con nota de crédito generadas por<br>el sistema ..... | 4-25       |
| Opciones de proceso: Consulta sobre el Libro mayor<br>de ventas .....     | 4-27       |

|                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Registro de órdenes de transferencia .....                                              | 4-29       |
| Trabajo con Ordenes de embarque directo .....                                           | 4-33       |
| Conservación de la integridad entre las órdenes de venta<br>y compra relacionadas ..... | 4-34       |
| Registro de órdenes de embarque directo .....                                           | 4-35       |
| Trabajo con Ordenes abiertas .....                                                      | 4-37       |
| Registro de órdenes abiertas .....                                                      | 4-38       |
| Creación de órdenes de venta a partir de una orden abierta .....                        | 4-39       |
| Liberación de órdenes abiertas .....                                                    | 4-41       |
| Opciones de proceso: Liberación de órdenes de venta<br>abiertas .....                   | 4-43       |
| Liberación de varias órdenes abiertas .....                                             | 4-44       |
| Trabajo con Ordenes de cotización .....                                                 | 4-45       |
| Registro de una orden de cotización .....                                               | 4-46       |
| Creación de una orden de venta a partir de una orden<br>de cotización .....             | 4-47       |
| Liberación de una orden de cotización .....                                             | 4-48       |
| Opciones de proceso: Liberación de órdenes de<br>venta abiertas .....                   | 4-51       |
| Liberación de varias órdenes de cotización .....                                        | 4-51       |
| Trabajo con Ordenes entre compañías .....                                               | 4-53       |
| Familiarización con la información implícita en las órdenes<br>entre sucursales .....   | 4-54       |
| Registro de órdenes entre sucursales .....                                              | 4-56       |
| Creación de órdenes entre compañías durante la confirmación<br>de embarques .....       | 4-58       |
| Impresión de facturas entre compañías .....                                             | 4-58       |
| Actualización de transacciones entre sucursales y entre<br>compañías .....              | 4-59       |
| <b>Información sobre órdenes de venta .....</b>                                         | <b>5-1</b> |
| Trabajo con información sobre artículos .....                                           | 5-3        |
| Duplicación de información sobre órdenes de venta .....                                 | 5-3        |
| Revisión de información sobre precios y disponibilidad .....                            | 5-5        |
| Opciones de proceso: Verificación de precio<br>y disponibilidad .....                   | 5-7        |
| Localización de información sobre cantidad .....                                        | 5-8        |
| Opciones de proceso: Disponibilidad de artículos .....                                  | 5-11       |
| Revisión de información sobre oferta y demanda .....                                    | 5-12       |
| Opciones de proceso: Consulta sobre oferta y demanda .....                              | 5-14       |
| Trabajo con información sobre ventas y clientes .....                                   | 5-17       |
| Revisión de información sobre cuentas de clientes .....                                 | 5-17       |
| Revisión de información sobre el Libro mayor de clientes .....                          | 5-21       |
| Revisión de órdenes de venta .....                                                      | 5-22       |
| Generación de informes de estados de órdenes .....                                      | 5-27       |
| Generación del informe Ordenes pendientes por artículo .....                            | 5-27       |
| Generación del informe Ordenes pendientes por cliente .....                             | 5-27       |
| Opciones de proceso: Impresión de órdenes de venta<br>pendientes .....                  | 5-28       |
| Generación del informe Ordenes en espera .....                                          | 5-28       |
| Revisión de información sobre el Libro mayor de ventas .....                            | 5-29       |

|                                                                                                   |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Opciones de proceso: Consulta sobre el Libro mayor de ventas .....                                | 5-31       |
| Revisión de notas de entrega .....                                                                | 5-32       |
| Opciones de proceso: Consulta sobre notas de entrega .....                                        | 5-33       |
| Generación de informes del historial de ventas .....                                              | 5-33       |
| Generación del informe Detalle del Libro mayor de ventas ....                                     | 5-34       |
| Opciones de proceso: Informe sobre el Libro mayor de ventas .....                                 | 5-34       |
| Generación del informe Resumen del análisis de ventas .....                                       | 5-34       |
| Opciones de proceso: Resumen de análisis de ventas .....                                          | 5-35       |
| Trabajo con información sobre facturación .....                                                   | 5-37       |
| Revisión de facturas en línea .....                                                               | 5-37       |
| Opciones de proceso: Consulta sobre facturas en línea .....                                       | 5-40       |
| Impresión de confirmaciones de órdenes .....                                                      | 5-41       |
| Opciones de proceso: Impresión de facturas .....                                                  | 5-41       |
| <b>Cumplimiento con las normas UCC 128 .....</b>                                                  | <b>6-1</b> |
| Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128 .....                                  | 6-3        |
| Configuración del procesamiento de las normas UCC 128 .....                                       | 6-15       |
| Configuración de información sobre clientes .....                                                 | 6-15       |
| Configuración de jerarquías .....                                                                 | 6-16       |
| Configuración de requisitos de manifiesto/notificación de embarque .....                          | 6-20       |
| Configuración de información sobre artículos .....                                                | 6-22       |
| Procesamiento de embarques .....                                                                  | 6-27       |
| Preparación del embarque .....                                                                    | 6-27       |
| Creación de embarques para órdenes de venta .....                                                 | 6-28       |
| Registro de información sobre encabezado y embarque según las normas UCC 128 .....                | 6-28       |
| Confirmación de información sobre tara y empaque .....                                            | 6-33       |
| <b>Procesamiento de órdenes de venta .....</b>                                                    | <b>7-1</b> |
| Actualización de códigos de estado .....                                                          | 7-3        |
| Trabajo con documentos de recolección .....                                                       | 7-7        |
| Opciones de proceso: Impresión de hojas de recolección (R42520) .....                             | 7-9        |
| Procesamiento de la información sobre el número de serie .....                                    | 7-15       |
| Familiarización con el procesamiento de números de serie en el sistema de Distribución .....      | 7-16       |
| Registro de los requerimientos de números de serie durante el registro inicial del artículo ..... | 7-17       |
| Acceso a los números de serie durante la recepción de las órdenes de compra .....                 | 7-17       |
| Registro de números de serie durante el registro de órdenes ...                                   | 7-18       |
| Registro de números de serie durante la confirmación del embarque .....                           | 7-19       |
| Trabajo con números de serie en una sucursal/planta .....                                         | 7-19       |
| Trabajo con embarques .....                                                                       | 7-23       |
| Procesamiento de órdenes adicionales durante la confirmación del embarque .....                   | 7-23       |
| Confirmación de embarque .....                                                                    | 7-28       |

|                                                                                       |             |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Opciones de proceso: Confirmación de embarque (P4205) .....                           | 7-32        |
| Confirmación de embarques en batch .....                                              | 7-48        |
| Impresión de documentos de embarque .....                                             | 7-52        |
| Impresión de conocimientos de embarque .....                                          | 7-53        |
| Opciones de proceso: Conocimiento de embarque .....                                   | 7-54        |
| Impresión de notas de entrega .....                                                   | 7-55        |
| Opciones de proceso: Impresión de notas de entrega .....                              | 7-55        |
| Embarque de cantidades parciales de órdenes .....                                     | 7-56        |
| <b>Procesamiento de anticipos .....</b>                                               | <b>8-1</b>  |
| Configuración del procesamiento de anticipos .....                                    | 8-3         |
| Configuración del flujo de estado de anticipos .....                                  | 8-3         |
| Configuración de tipos de anticipos .....                                             | 8-4         |
| Configuración de códigos de espera de anticipos .....                                 | 8-5         |
| Autorización de transacciones con tarjeta de crédito .....                            | 8-7         |
| Opciones de proceso: Autorización de transacciones<br>de anticipos .....              | 8-7         |
| Actualización de transacciones de anticipos .....                                     | 8-9         |
| Cambio de las transacciones de anticipos durante el<br>procesamiento de órdenes ..... | 8-9         |
| Actualización manual del estado de las transacciones .....                            | 8-12        |
| Revisión del estado de las transacciones .....                                        | 8-16        |
| Opciones de proceso: Informe sobre transacciones<br>de anticipos .....                | 8-16        |
| Ajuste de transacciones de anticipos .....                                            | 8-17        |
| Opciones de proceso: Ajuste de transacciones de anticipos ....                        | 8-17        |
| Trabajo con pagarés .....                                                             | 8-19        |
| Familiarización con los pagarés preautorizados de anticipos ...                       | 8-19        |
| Familiarización con la cobranza de pagarés de los anticipos ...                       | 8-19        |
| <b>Facturas .....</b>                                                                 | <b>9-1</b>  |
| Configuración de los ciclos de facturación .....                                      | 9-3         |
| Ejemplo: cálculo de fecha de factura programada .....                                 | 9-4         |
| Ejecución de facturación cíclica .....                                                | 9-11        |
| Revisión del informe Transacciones de facturación cíclica ....                        | 9-14        |
| Impresión de facturas normales .....                                                  | 9-15        |
| Opciones de proceso: Impresión de facturas (R42565) .....                             | 9-18        |
| <b>Procesamiento al final del día .....</b>                                           | <b>10-1</b> |
| Actualización de información sobre ventas .....                                       | 10-3        |
| Actualización de ventas a clientes .....                                              | 10-3        |
| Opciones de proceso: Actualización de ventas e informes .....                         | 10-11       |
| Uso de las ICA con actualización de ventas .....                                      | 10-25       |
| Revisión de informes de actualización de ventas .....                                 | 10-28       |
| Revisión del diario de facturas .....                                                 | 10-28       |
| Revisión del diario de ventas .....                                                   | 10-29       |
| Opciones de proceso: Impresión del diario de ventas .....                             | 10-29       |
| Conversión de importes límite de clientes .....                                       | 10-31       |
| Ejemplo: cómo se redondean los importes límite<br>convertidos .....                   | 10-32       |



|                                                                                          |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Nueva contabilización de órdenes .....                                                   | 10-33 |
| Nuevo compromiso de órdenes de venta futuras .....                                       | 10-33 |
| Restauración de órdenes activas .....                                                    | 10-34 |
| Opciones de proceso: Nueva contabilización de órdenes de<br>venta activas (R42995) ..... | 10-35 |
| Revisión y aprobación de asientos de diario .....                                        | 10-39 |
| Opciones de proceso: Informe del diario general por batch ...                            | 10-45 |
| Contabilización de asientos de diario .....                                              | 10-47 |
| Contabilización de batches de asientos de diario .....                                   | 10-47 |
| Opciones de proceso: Informe Contabilización en L/M .....                                | 10-49 |
| Verificación de la contabilización de asientos de diario .....                           | 10-52 |
| Depuración de datos .....                                                                | 10-53 |
| Ejecución de la depuración de encabezados de órdenes<br>de venta .....                   | 10-54 |
| Ejecución de la depuración de texto adicional .....                                      | 10-54 |
| Ejecución de la depuración del receptor en batch .....                                   | 10-55 |
| Ejecución del detalle al histórico .....                                                 | 10-55 |

## Periódicas

|                                                                                            |             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Fijación de precios .....</b>                                                           | <b>11-1</b> |
| Configuración de una estructura de fijación de precios base .....                          | 11-3        |
| Configuración de grupos de precios a clientes .....                                        | 11-3        |
| Configuración de grupos de precios de artículos .....                                      | 11-5        |
| Definición de la jerarquía de fijación de precios .....                                    | 11-8        |
| Configuración de precios base .....                                                        | 11-11       |
| Trabajo con grupos complejos de precios .....                                              | 11-19       |
| Configuración de grupos complejos de precios a clientes .....                              | 11-19       |
| Configuración de grupos complejos de precios de artículos .....                            | 11-22       |
| Generación de relaciones de grupos de precios .....                                        | 11-24       |
| Trabajo con ajustes de precios estándar .....                                              | 11-25       |
| Configuración de reglas de fijación de precios de inventario .....                         | 11-26       |
| Configuración de descuentos comerciales .....                                              | 11-33       |
| Configuración de fijación de precios de contratos .....                                    | 11-34       |
| Actualización de precios base .....                                                        | 11-37       |
| Actualización de precios .....                                                             | 11-37       |
| Cambio de precios existentes .....                                                         | 11-38       |
| Creación de precios futuros .....                                                          | 11-38       |
| Opciones de proceso: Actualización de precios base:<br>en batch .....                      | 11-39       |
| Actualización de precios de un cliente .....                                               | 11-40       |
| Opciones de proceso: Actualización de precios/costos<br>de órdenes de venta en batch ..... | 11-41       |
| Conversión de niveles de precios .....                                                     | 11-43       |
| Opciones de proceso: Conversión de niveles de precios<br>de venta de artículos .....       | 11-43       |
| Generación de precios base nuevos en una moneda diferente .....                            | 11-45       |
| Opciones de proceso: Generación de precios base por<br>moneda .....                        | 11-47       |

|                                                                        |             |
|------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Preferencias .....</b>                                              | <b>12-1</b> |
| ¿Qué es una preferencia? .....                                         | 12-2        |
| ¿Cómo usa el sistema las preferencias? .....                           | 12-2        |
| Ejemplo: Aplicación de una preferencia .....                           | 12-3        |
| ¿Cuáles son los tipos de preferencias? .....                           | 12-4        |
| Trabajo con Maestro de preferencias y jerarquía .....                  | 12-11       |
| Configuración de la información sobre el Maestro de preferencias ..... | 12-11       |
| Orden de la jerarquía de preferencias .....                            | 12-14       |
| Ejemplo: Jerarquía de preferencias para las condiciones de pago .....  | 12-15       |
| Asignación de clientes y artículos a grupos .....                      | 12-17       |
| Asignación de un cliente a un grupo de preferencias .....              | 12-17       |
| Asignación de un artículo a un grupo de preferencias .....             | 12-22       |
| Configuración de preferencias .....                                    | 12-25       |
| Registro de información estándar sobre preferencias .....              | 12-25       |
| Registro de Información personalizada de preferencias .....            | 12-28       |
| Preferencia de monedas de clientes .....                               | 12-28       |
| Preferencia de fecha de entrega .....                                  | 12-29       |
| Ejemplo: Aplicación de fechas a productos .....                        | 12-30       |
| Preferencia de distribución de documentos .....                        | 12-31       |
| Ejemplo: Preferencia de distribución de documentos .....               | 12-32       |
| Preferencia de juego de documentos .....                               | 12-32       |
| Ejemplo: Preferencia de juego de documentos .....                      | 12-33       |
| Preferencia de uso final .....                                         | 12-34       |
| Preferencia de fletes .....                                            | 12-34       |
| Preferencia de niveles de calidad y potencia .....                     | 12-35       |
| Preferencia de compromiso de inventarios .....                         | 12-36       |
| Ejemplo: Preferencia de compromiso de inventarios .....                | 12-36       |
| Preferencia de giro comercial .....                                    | 12-38       |
| Preferencia de medio de transporte .....                               | 12-38       |
| Varias ubicaciones de embarque y recepción .....                       | 12-38       |
| Preferencia de estado siguiente de la orden .....                      | 12-39       |
| Preferencia de opciones y equipo .....                                 | 12-40       |
| Preferencia de días de preparación de órdenes .....                    | 12-40       |
| Ejemplo: Aplicación de fechas a productos .....                        | 12-41       |
| Preferencia de condiciones de pago .....                               | 12-42       |
| Preferencia de la lista de ajustes de precios .....                    | 12-42       |
| Preferencia de unidad de medida de fijación de precios .....           | 12-42       |
| Preferencia de asignación de productos .....                           | 12-43       |
| Preferencia de administración de calidad .....                         | 12-45       |
| Preferencia de unidad de negocios de ingresos .....                    | 12-45       |
| Ejemplo: Preferencia de unidad de negocios de ingresos .....           | 12-46       |
| Preferencia de comisión de ventas .....                                | 12-47       |
| Preferencia de códigos de precios definidos por el usuario ....        | 12-47       |
| Trabajo con Preferencias .....                                         | 12-49       |
| Activación de preferencias .....                                       | 12-49       |
| Opciones de proceso: OP de perfiles de preferencia .....               | 12-50       |
| Ubicación de preferencias .....                                        | 12-50       |

|                                                               |             |
|---------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Información fiscal .....</b>                               | <b>13-1</b> |
| Configuración de autoridades fiscales .....                   | 13-3        |
| Configuración de tasas y áreas fiscales .....                 | 13-7        |
| Configuración de reglas fiscales por compañía .....           | 13-15       |
| Ejemplos: Reglas de cálculo .....                             | 13-18       |
| Ejemplo: Cálculo de impuestos en bruto con descuento ...      | 13-18       |
| Ejemplo: Cálculo de impuestos en bruto sin descuento ...      | 13-19       |
| Ejemplo: Cálculo del descuento en bruto con impuesto ...      | 13-19       |
| Ejemplo: Cálculo del descuento en bruto sin impuesto ...      | 13-20       |
| Asignación de información fiscal a clientes .....             | 13-21       |
| ¿Cuáles son los tipos de códigos de explicación fiscal? ..... | 13-21       |
| ¿Cómo calcula el sistema los impuestos? .....                 | 13-22       |
| Ejemplo: Impuesto sobre ventas (S) .....                      | 13-22       |
| Ejemplo: IVA (V) .....                                        | 13-23       |
| Ejemplo: IVA + Impuestos sobre ventas .....                   | 13-24       |
| Ejemplo: IVA + Impuesto por uso (B) .....                     | 13-25       |
| Configuración de ICA para impuestos .....                     | 13-29       |

## Configuración

|                                                                                     |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Configuración del sistema .....</b>                                              | <b>14-1</b> |
| Definición de direcciones relacionadas .....                                        | 14-5        |
| Registro de direcciones relacionadas .....                                          | 14-6        |
| Definición de direcciones de facturación .....                                      | 14-8        |
| Definición de tipos de direcciones implícitas .....                                 | 14-10       |
| Configuración de instrucciones de facturación al cliente .....                      | 14-13       |
| Configuración de constantes .....                                                   | 14-33       |
| Definición de constantes de sucursal/planta .....                                   | 14-34       |
| Definición de disponibilidad de artículos .....                                     | 14-37       |
| Definición de constantes del sistema .....                                          | 14-38       |
| Definición de constantes de control de batches .....                                | 14-40       |
| Configuración de control de ubicaciones .....                                       | 14-42       |
| Configuración de tipos de línea de órdenes .....                                    | 14-51       |
| Configuración de reglas de actividad de órdenes .....                               | 14-61       |
| Configuración de plantillas de órdenes .....                                        | 14-65       |
| Creación de una plantilla estándar .....                                            | 14-66       |
| Actualización de una plantilla existente .....                                      | 14-68       |
| Creación de una plantilla generada por el sistema .....                             | 14-69       |
| Opciones de proceso: Regeneración de la plantilla del historial del cliente .....   | 14-69       |
| Configuración de información sobre órdenes en espera .....                          | 14-71       |
| Definición de códigos de órdenes en espera .....                                    | 14-72       |
| Configuración de importes mínimos y máximos de órdenes .....                        | 14-75       |
| Configuración de códigos de órdenes en espera para la verificación de crédito ..... | 14-77       |
| Configuración de códigos de espera para la verificación de márgenes .....           | 14-79       |
| Configuración de órdenes en espera parcial .....                                    | 14-81       |
| Asignación de códigos de espera durante el registro de órdenes ...                  | 14-83       |

|                                                                                      |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Asignación de códigos de espera en las instrucciones de facturación al cliente ..... | 14-83  |
| Configuración de información sobre comisiones .....                                  | 14-85  |
| Configuración de un grupo de vendedores .....                                        | 14-86  |
| Asignación de información sobre comisiones .....                                     | 14-89  |
| Configuración de información adicional de comisiones .....                           | 14-90  |
| Revisión de información sobre comisiones .....                                       | 14-94  |
| Configuración de recargos por ventas entre sucursales .....                          | 14-97  |
| Configuración de instrucciones de contabilidad automática .....                      | 14-103 |
| ICA para el sistema Administración de órdenes de venta .....                         | 14-104 |
| Definición de números de cuenta flexibles .....                                      | 14-109 |
| ICA de Administración base de órdenes de venta .....                                 | 14-113 |
| ICA de la fijación avanzada de precios .....                                         | 14-113 |

## Avanzadas y técnicas

|                                                                     |             |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Interoperabilidad .....</b>                                      | <b>15-1</b> |
| Configuración de transacciones de interoperabilidad .....           | 15-3        |
| Revisión de tipos de registro .....                                 | 15-4        |
| Configuración de los tipos de transacción .....                     | 15-5        |
| Configuración de controles de exportación de datos .....            | 15-6        |
| Configuración de referencia cruzada de archivos planos .....        | 15-11       |
| Ejecución de la aplicación de conversión .....                      | 15-13       |
| Opciones de proceso: Conversión de archivo plano recibido .....     | 15-13       |
| Recepción de transacciones en OneWorld .....                        | 15-15       |
| Revisión y corrección de transacciones de interoperabilidad .....   | 15-17       |
| Revisión del log de procesamiento .....                             | 15-19       |
| Envío de transacciones desde OneWorld .....                         | 15-21       |
| Depuración de registros de transacciones de interoperabilidad ..... | 15-23       |

## Índice analítico



## Descripción general

La cadena de suministros cuyo centro de atención es el cliente se ha convertido en la clave de la ventaja competitiva y el crecimiento sostenido. La adaptación masiva de productos y los cambiantes métodos de distribución requieren una administración de órdenes de venta más personalizada.

La Administración de órdenes de venta implica mucho más que tomar una orden y enviarla. En la actualidad, los requisitos a los que se enfrenta son una administración sofisticada de órdenes, asignación de inventario, creación de juegos y fijación de precios promocionales. El sistema Administración de órdenes de venta le permite tratar estos asuntos.

La descripción general incluye lo siguiente:

- ☐ Descripción general de la industria
- ☐ Descripción general del sistema Administración de órdenes de venta





# Descripción general de la industria

---

La cadena de suministros cuyo centro de atención es el cliente se ha convertido en la clave de la ventaja competitiva y el crecimiento sostenido. Al igual que un producto "unitalla" ya no satisface las necesidades actuales de los clientes, una orden "unitalla" ya no funciona en la industria de las ventas.

La descripción general de la industria incluye los siguientes temas:

- ☐ Ambientes y conceptos de la industria para la Administración de órdenes de venta
- ☐ Ideas en Acción: la ventaja competitiva

## Ambientes y conceptos de la industria para la Administración de órdenes de venta

En la actualidad, las compañías deben responder rápidamente a las demandas más complejas y deben ser capaces de combinar cualquier tipo de transacción en una misma orden de venta, desde artículos almacenables, pasando por artículos configurados, manufacturados, también pasando por las promociones, los embarques especiales y la simple facturación hasta convenios para el envío de facturas a diferentes lugares. Si desea tener posibilidades de éxito en el mercado de las ventas en la actualidad, necesita aprovechar al máximo las oportunidades de venta y contar con un acceso rápido desde una pantalla a toda la información que necesita para configurar los productos, evaluar las opciones de precio, verificar las fechas de entrega, calcular el flete y verificar el crédito del cliente.

La administración de las ventas implica el considerar los siguientes temas:

- Servicio al cliente
- Varios tipos de órdenes
- Verificación de crédito
- Órdenes en espera parcial
- Perfiles de preferencia
- Plantillas de órdenes
- Almacenamiento y retransmisión

- Autoservicio al cliente
- Administración de promociones

### Servicio al cliente

Debe mantener un excelente servicio al cliente para seguir siendo competitivo. Debe dar una respuesta inmediata e inteligente a todas las preguntas de los clientes sobre la disponibilidad de producto, estado e historial de una orden, crédito y facturación, teniendo como base la pantalla de su computadora.

El personal de servicio al cliente debe guiar a los clientes para llegar a la mejor solución que ofrezca su compañía con opciones de producto, validación de configuración y opciones de artículos complementarios al instante en el momento de registrar una orden de venta. Un servicio al cliente excelente también requiere ofrecer alternativas a partir de una lista de sustitución en línea cuando no tenga disponibles los artículos solicitados.

El servicio al cliente también significa integrar la información sobre el suministro de productos y clientes que se encuentra distribuida en toda la compañía. Una alta visibilidad de productos es importante y debe proporcionar información precisa sobre el suministro con acceso al inventario más actualizado, las ventas, las compras y los datos de manufactura. Para proporcionar un servicio al cliente excelente, el personal de ventas tener la capacidad de registrar las cantidades deseadas y las fechas de disponibilidad directamente en la orden de venta, así como acelerar la venta con la revisión en línea del historial crediticio del cliente, la dirección de entrega y de facturación, y las condiciones de pago.

### Varios tipos de órdenes

Si desea tener éxito, debe manejar todos los tipos de órdenes desde el mismo sistema, incluyendo las cotizaciones, órdenes abiertas, transferencias solicitudes de embarque directo y créditos. Por ejemplo, las compañías distribuidoras de bienes de consumo establecen acuerdos con sus clientes para la compra de artículos a un precio y calidad convenidos durante un periodo especificado. A menudo se establecen órdenes abiertas o contratos para fijar un límite al precio de los artículos.

### Verificación de crédito

Con el fin de eliminar el riesgo de procesar las órdenes de clientes con un mal historial crediticio, es necesario que cuente con un método para verificar el crédito de sus clientes con base en un límite de crédito definido. Si las órdenes se ponen en espera porque un cliente ha excedido su límite de crédito, el sistema que use no debería procesarlas sino hasta que las libere.



### Ordenes en espera parcial

Puede fortalecer su relación estratégica con sus clientes con una administración flexible de las órdenes de venta. Si sus clientes le piden que no les envíe ningún embarque sino hasta que su orden esté totalmente surtida o si quieren que les envíen las órdenes en partes conforme los artículos estén disponibles, debe usar un método de embarques parciales o de órdenes en espera parcial con el fin de satisfacer estas demandas específicas de los clientes.

### Perfiles de preferencia

Puede instrumentar un método que permita el flujo directo de las órdenes de venta utilizando perfiles de preferencia fáciles de actualizar y basados en reglas. Los perfiles de preferencia pueden ahorrarle tiempo al cumplir con las estrategias de venta que haya establecido con sus clientes.

Cuando use los perfiles de preferencia, puede definir sus procesos internos (tales como los informes, etiquetas, flujo de trabajo, calidad y embarque) con base en un cliente o un grupo de clientes. Puede tener información específica del cliente y del artículo para la asignación de productos, ubicaciones de suministro, precios, condiciones, entrega y facturación. Los perfiles de preferencia son un medio eficaz y de bajo costo para responder a las necesidades de sus clientes.

### Plantillas de órdenes

Puede usar las plantillas de órdenes que genera el sistema y que basa en los patrones de compra de los clientes con el fin de acelerar las transacciones de venta. Las plantillas permiten agilizar el flujo de las órdenes al configurar una orden preliminar para un patrón establecido de compras del cliente. Al organizar el flujo de las órdenes se reconocen no sólo las necesidades de sus clientes sino también se toman en cuenta la realidad de su ambiente operativo.

### Almacenamiento y retransmisión

Si usa la función de almacenamiento y retransmisión, debe usar su computadora portátil para configurar y registrar las órdenes de venta que se copiarán posteriormente en un sistema principal. Con frecuencia los representantes de venta toman las órdenes de los clientes en las instalaciones de éstos y deben transferir los datos al sistema principal en forma electrónica.

Las funciones de almacenamiento y retransmisión también pueden ser útiles en los ambientes de ventas que incluyen los procesos de manufactura sobre pedido y configuración sobre pedido.

### Autoservicio al cliente

El comercio a través de la Internet se ha convertido en un ingrediente esencial de las actividades de muchas compañías. Los clientes buscan compañías que estén abiertas las 24 horas del día para atenderlos.

Según las investigaciones llevadas a cabo, las compañías realizaron compras por un valor de 43 mil millones de dólares estadounidenses a través de la Internet en 1998 y se estima que más del 90 por ciento de los 1.4 billones de dólares en transacciones comerciales que se esperan para el año 2003 se realizarán directamente entre compañías.

Con el fin de proporcionar un excelente servicio al cliente, debe aprovechar las funciones de comunicación disponibles en la Internet. Debe aprender a acelerar las comunicaciones en toda la cadena de suministros definiendo los tipos de usuarios y los métodos de interfaz. Es necesario que conserve la seguridad sin tener que dictar normas de hardware o software a sus clientes y socios en la cadena de suministros, pero también debe permitir el acceso a través de clientes/servidores, thin clients o examinadores de Web, independientemente del sistema operativo o del software que instale.

### Administración de promociones

En los mercados sumamente competitivos, un precio exacto puede ser aquello que lo distinga de otras compañías. Al combinar algunos descuentos y promociones frecuentes con la capacidad de aplicar más de un ajuste de precio a cualquier artículo de una orden de venta, y al asentar las rebajas en las cuentas correspondientes del Libro mayor, puede mejorar la rentabilidad y la competitividad.

Los departamentos de ventas y mercadotecnia de su compañía pueden crear estrategias de precios para atacar diferentes sectores del mercado, lo cual les da la posibilidad de reaccionar con rapidez y eficacia ante las estrategias de precio y condiciones de mercadotecnia de la competencia. Lo ideal es tener varios costos y precios por artículo, cliente o ambos, con fechas de vigencia con el fin de cubrir toda la gama de precios.

### Ideas en Acción: la ventaja competitiva

Los siguientes ejemplos son los problemas típicos que suceden durante los procesos de Administración de órdenes de venta. 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.

**¿Cómo podemos protegernos de los clientes con un mal historial de crédito?**

Use los códigos de espera del sistema Administración de órdenes de venta para detener el procesamiento de aquellas órdenes que hacen que los clientes excedan su límite de crédito. Si una orden está en espera, ésta no se procesará sino hasta que sea liberada. Cuando reduzca las deudas que los clientes tienen con su compañía, aumentarán sus ingresos.

**¿Cómo podemos asegurarnos que nuestros márgenes de utilidad no se ven afectados por las manipulaciones de precio durante el registro de una orden?**

Use los códigos de espera por margen de utilidad para poner en espera aquellas órdenes que están por arriba o por abajo de un rango especificado de margen de utilidad. También puede proteger las columnas de precios durante el registro de órdenes de venta.

El conservar un rango de margen de utilidad puede garantizar ingresos altos y en forma continua. Al proteger las columnas de precios se reducen los errores durante el registro de órdenes, lo que a su vez mejora la calidad y aumenta la satisfacción de los clientes.

**¿Cómo podemos aumentar la velocidad de nuestras transacciones de venta?**

Use las plantillas de órdenes del sistema Administración de órdenes de venta para acelerar el proceso del registro de órdenes de venta. Las plantillas aceleran el procesamiento de las órdenes al mostrar los artículos que ordenan sus clientes con mayor frecuencia. Una plantilla es la 'mejor suposición' generada por el sistema sobre lo que va a ordenar su cliente. El usar las plantillas genera la satisfacción del cliente.

**¿Cómo podemos integrar el suministro de productos en toda la empresa y la información sobre el cliente?**

Use la aplicación Consulta sobre oferta/demanda para verificar la lista de productos netos no comprometidos en tiempo real. También puede ver las cantidades deseadas y las fechas de disponibilidad a partir de la aplicación Consulta sobre oferta/demanda y pasarlas directamente a la orden de venta. El tener acceso a su inventario de esta forma, aumenta la visibilidad del producto.

**¿Cómo podemos satisfacer de mejor manera las necesidades de configuración de juegos y de configuración de los pedidos de los clientes?**

Use la función de procesamiento de juegos del sistema Administración de órdenes de venta o el sistema Configurador de ventas para guiar a los clientes hacia las mejores soluciones en procesamiento de juegos o productos configurados. Sus clientes pueden aprovechar las opciones de producto integradas en el procesamiento de juegos. La verificación de configuración y la elección de artículos complementarios la lleva a cabo el sistema durante el registro de órdenes de venta. Al ofrecer opciones a los clientes se aumenta la satisfacción de los mismos y a la larga puede aumentar los ingresos.

|                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Queremos pasar a un ambiente "sobre pedido/aplazamiento". ¿Cómo podemos instrumentar este modelo?</b>         | Use la función de almacenamiento y retrasmisión del sistema Administración de órdenes de venta junto con el sistema Configurador de ventas. Sus representantes de ventas pueden trabajar con los clientes en las instalaciones de éstos y transferir los datos al sistema posteriormente.                                                                                                                                                                                                     |
| <b>¿Cómo pueden congelar los precios las compañías distribuidoras de bienes de consumo general?</b>              | Use la función de órdenes por contrato y abiertas del sistema Administración de órdenes de venta para congelar los precios que varían debido a las fluctuaciones del mercado y los problemas del suministro. El congelar los precios le ayuda a estabilizar sus márgenes de utilidad.                                                                                                                                                                                                         |
| <b>¿Cómo podemos utilizar el comercio entre compañías?</b>                                                       | <p>Use las funciones de autoservicio al cliente del sistema Administración de órdenes de venta para permitir que sus clientes registren sus propias órdenes, consulten el estado de las mismas y el inventario, todo a través de la Internet. Sus clientes tendrán una atención inmediata e información actualizada sobre sus cuentas.</p> <p>El uso de la Internet para las soluciones de compañía a compañía puede ayudarle a crear nuevos modelos de negocios y ganar clientes nuevos.</p> |
| <b>¿Cómo podemos configurar registros maestros de clientes para un cliente?</b>                                  | Use las preferencias de giro comercial del sistema Administración de órdenes de venta para diferenciar varias instrucciones de proceso de clientes y al mismo tiempo conservar el mismo registro único del cliente en el Libro de direcciones. Con frecuencia, una compañía trata con clientes de muchos giros comerciales. El producto, división o geografía pueden ser lo que distinga los giros comerciales. También puede configurar límites de crédito diferentes por giro comercial.    |
| <b>¿Cómo podemos automatizar nuestros métodos de control y verificación de los cambios y ajustes en precios?</b> | 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.                                                                                            |
| <b>¿Cómo permitimos el pago en el momento de registrar las órdenes?</b>                                          | Use el procesamiento de anticipos del sistema Administración de órdenes de venta para generar un recibo en lugar de una factura para el cliente o para procesar las autorizaciones de tarjeta de crédito y liquidaciones finales.                                                                                                                                                                                                                                                             |

### **¿Cómo podemos generar propuestas de venta?**

Use la aplicación Generación automática de documentos del sistema Administración de órdenes de venta para crear propuestas de venta. La aplicación Generación automática de documentos puede combinar información como la configuración de ventas, cotizaciones, estados financieros e información sobre precios. La aplicación puede obtener diferentes datos de varios departamentos de su compañía y puede utilizar objetos de multimedia. Los vendedores pueden modificar fácil y rápidamente las propuestas que se crean mediante la aplicación Generación automática de documentos.



# Descripción general del sistema Administración de órdenes de venta

---

La Administración de órdenes de venta implica mucho más que tomar una orden y enviarla. En la actualidad, los requisitos a los que se enfrenta son una administración sofisticada de órdenes, asignación de inventario, creación de juegos y fijación de precios promocionales. El sistema Administración de órdenes de venta le permite tratar estos asuntos.

El sistema Administración de órdenes de venta tiene las siguientes funciones:

- Información amplia definida por el usuario
- Procesamiento de órdenes recurrentes y plantillas de órdenes
- Perfiles de preferencia de clientes y artículos
- Información en línea sobre disponibilidad de inventario y neto no comprometido
- Seguimiento extenso de estados de líneas y órdenes
- Fijación flexible de precios y descuentos, lo que sirva como base para promociones, contratos y asignaciones

Puede mejorar el servicio al cliente usando el sistema Administración de órdenes de venta para crear plantillas de órdenes, órdenes abiertas o permanentes y órdenes de cotización. Asimismo, el sistema Administración de órdenes de venta le proporciona apoyo adicional de servicios al cliente a través de despliegues en línea que proporcionan:

- Información pertinente sobre órdenes, inventario, transporte y finanzas
- Utilidades netas de una línea de productos cuando se aplican promociones, descuentos y rebajas

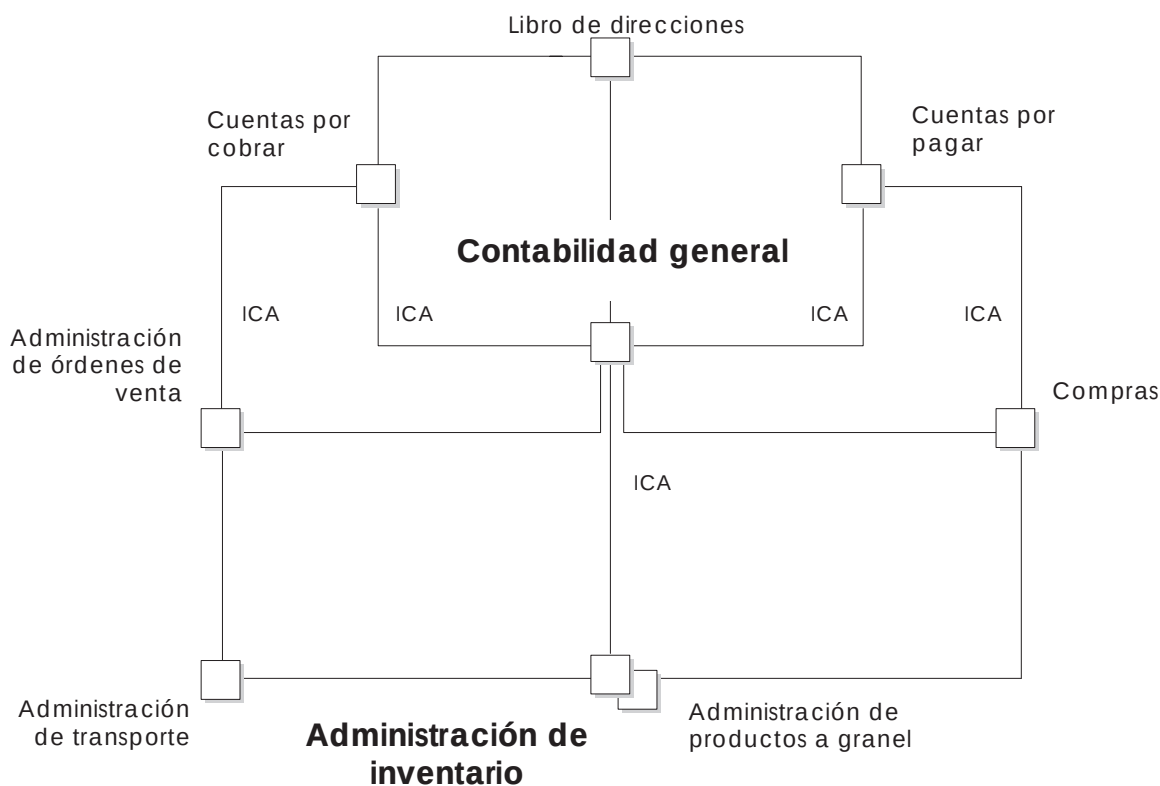
Asimismo, debe administrar con eficacia la fijación de precios, dada la complejidad de los contratos específicos del mercado y del cliente, promociones especiales, asignaciones y fechas de vigencia. El sistema Administración de órdenes de venta le permite configurar una estructura flexible de fijación de precios base. Posteriormente, puede definir ajustes para corregir y actualizar los precios cuando sea necesario.

### Integración del sistema

El sistema Administración de órdenes de venta de J.D. Edwards funciona con otros sistemas de Manufactura y Distribución/Logística para asegurarse de que se satisfacen la demandas del cliente. Los componentes de la oferta y la demanda deben estar en equilibrio para asegurar que esto se logre. La clave es la integración y el uso proactivo de información sobre logística y distribución.

### Integración con sistemas contables y de distribución

En el siguiente gráfico se ilustra y describe la forma en la que el sistema Administración de órdenes de venta se integra con los sistemas de Contabilidad general y con otros sistemas.



### Contabilidad general

El punto central de integración es el sistema Contabilidad general que da seguimiento a la contabilidad de órdenes de venta. Todos los sistemas de Distribución tienen interfaz con el sistema Contabilidad general mediante las Instrucciones de contabilidad automática (ICA).



### **Libro de direcciones**

El sistema Libro de direcciones obtiene información actualizada sobre facturación al cliente y direcciones de almacenes.

### **Administración de inventario**

El sistema Administración de inventario almacena información sobre artículos para los sistemas Administración de órdenes de venta, Compras y Manufactura. También almacena los costos de compra y venta así como las cantidades disponibles por ubicación y da seguimiento a las órdenes en espera de las ubicaciones desde las que no se puede vender. El Libro mayor se actualiza en cuanto ocurre cualquier cambio en la valuación de inventario, variaciones en el conteo o movimientos.

### **Compras**

El sistema Compras da apoyo directo al procesamiento de órdenes de embarque y de transferencia. Puede usar el sistema para liberar la recepción de artículos de órdenes atrasadas.

### **Fijación avanzada de precios**

Puede usar el sistema Fijación avanzada de precios junto con el sistema Administración de órdenes de venta. Este sistema se integra con varias aplicaciones relacionadas con precios del sistema Administración de órdenes de venta y proporciona funciones adicionales como la fijación de precios, preferencias, elaboración de informes y configuración.

### **Administración avanzada de almacenes**

Puede usar el sistema Administración avanzada de almacenes junto con el sistema Administración de órdenes de venta. Este sistema se integra con varias de las aplicaciones relacionadas con artículos y proporciona la función adicional de elaboración de informes, recolección y configuración.

### **Administración de transporte**

El sistema Administración de órdenes de venta puede estar muy integrado con el sistema Administración de transporte para proporcionar las funciones de transportista, embarque y órdenes de venta avanzadas (ECS).

Si configura el sistema Administración de órdenes de venta para crear una interfaz con el sistema Administración de transporte, procesará las órdenes de venta para:

- Generar viajes
- Cargar y entregar productos a granel y empacados
- Calcular gastos de fletes

Durante la confirmación de cargas y entregas, el sistema obtiene información sobre costos y libera inventario desde el sistema Administración de inventario. Esta información se basa en las órdenes de venta cuya carga y entrega se ha confirmado según se informa en el sistema Administración de órdenes de venta.

Además, el sistema actualiza el Libro mayor basándose en los siguientes casos:

**Si crea el siguiente escenario:**

Confirmación de carga solamente con una fecha de factura en el futuro

Confirmación de carga solamente sin una fecha de factura en el futuro

Confirmación de carga y entrega con una fecha de factura en el futuro

**El sistema realiza las siguientes tareas:**

- Creación de asientos en tránsito
- La facturación cíclica crea costos de ventas diferidos, ingresos y asientos de cuentas por cobrar.
- Creación de asientos en tránsito
- La facturación cíclica crea asientos de inventario, costo de ventas diferidos y cuentas por cobrar.

## Solución rentable en toda la empresa

También, puede usar el sistema Administración avanzada de almacenes junto con el sistema Administración de órdenes de venta. Este sistema se integra con muchas de las aplicaciones relacionadas con la contabilidad y la función de costeo basado en actividades.

# Características de Administración de órdenes de venta

## Registro de órdenes

El registro de órdenes le permite registrar información sobre sus clientes y sobre los artículos que han ordenado. Cuando introduce una orden de venta, el sistema introduce automáticamente la información pertinente que existe en este momento en los registros de fijación de precios, preferencias, artículos y clientes. El procesamiento de órdenes de venta comienza tan pronto como complete el registro de órdenes.

El sistema Administración de órdenes de venta proporciona los siguientes tipos de órdenes adicionales para hacer frente a órdenes específicas:

- Ordenes de cotizaciones
- Ordenes abiertas
- Ordenes de embarque directo
- Ordenes de venta entre sucursales
- Ordenes con nota de crédito

Introduzca estos tipos de órdenes de la misma manera en la que introduce las órdenes de venta básicas. Sin embargo, el sistema procesa cada tipo de orden de manera diferente. Algunas órdenes, como las órdenes abiertas o de cotización, pueden ser requisitos previos para las órdenes de venta reales. Es decir, debe introducir estos tipos de órdenes antes de introducir órdenes de venta a partir de las mismas.

## Autoservicio al cliente

Con Autoservicio al cliente, puede configurar el procesamiento de las órdenes de venta para adaptar las transacciones que ocurren en la Internet. Sus clientes pueden colocar órdenes, revisar su inventario y disponibilidad, seleccionar productos, verificar el estado de artículos embarcados, hacer consultas sobre órdenes existentes y revisar el historial de órdenes.

## Procesamiento de anticipos

Cuando introduce las órdenes de sus clientes, puede aceptar varias formas de pago en un método que sea conveniente tanto para su compañía como para su cliente. Puede generar facturas para enviarlas a sus clientes para su pago o puede aceptar el pago inmediato con tarjeta de crédito, efectivo o cheque. Puede crear una factura como recibo del cliente y para las transacciones con tarjeta de crédito, un pagaré correspondiente con el que pueda cobrar a la compañía emisora de la tarjeta de crédito.

### Plantillas

Con alguna preparación y configuración por adelantado, puede agilizar en forma significativa el proceso de registro de órdenes. Una manera de hacer esto es crear y asignar plantillas de órdenes para sus clientes. Las plantillas agilizan el proceso de registro de órdenes ya que reducen la repetición.

En una plantilla de una orden se muestran los artículos ordenados con frecuencia y sus cantidades. Puede crear dos tipos de plantilla:

#### **Plantillas estándar**

Una plantilla estándar se aplica a todos los clientes. Puede asignar una plantilla estándar para que se muestre cada vez que registre una orden.

#### **Plantillas específicas del cliente**

Las plantillas específicas del cliente incluyen los artículos que el cliente ordena con más frecuencia. Puede mostrar una plantilla específica del cliente sólo cuando introduzca órdenes para dicho cliente.

### Liberación de órdenes

Puede poner las órdenes en espera por varias razones. Por ejemplo, puede poner en espera aquellas órdenes que no cumplen con los requisitos del margen. Cuando una orden está en espera, debe liberarse y volver a enviarse al ciclo de procesamiento para que se termine de procesar.

El sistema puede poner una orden o una línea en espera en el ciclo de procesamiento si no tiene la cantidad para surtir la orden o la línea de la orden. Cuando esto sucede, la orden se considera como orden atrasada. Libere las órdenes atrasadas cuando el inventario esté disponible.

### Procesamiento de órdenes

Después de introducir las órdenes de venta, normalmente las pasa por todo el ciclo de procesamiento con la siguiente secuencia:

1. Impresión de listas de recolección de control y listas de recolección
2. Confirmación de embarque
3. Generación de facturas
4. Actualización de información en el Libro mayor

Si ha activado el Control ECS, el proceso que define para su orden de venta puede incluir pasos adicionales para ajustarse a la función avanzada de ECS. Puede observar el procesamiento de órdenes desde el registro de órdenes a través de la confirmación de entregas.

## Descripción general del sistema Administración de órdenes de venta



### Actualización de códigos de estado

Cada etapa del proceso de órdenes tiene códigos de estado definidos por el usuario que se especifican en las reglas de actividad de órdenes. El sistema usa cada código de estado para dar seguimiento a fin de saber dónde se encuentra una orden dentro del proceso de órdenes de venta. Por ejemplo, si está listo para confirmar el embarque, la orden puede tener el código de estado 560.

El proceso que define para sus órdenes de venta tal vez incluya pasos adicionales dependiendo de los tipos de clientes que tenga.

Si ha activado el Control ECS en las constantes del sistema, el proceso que define para su orden de venta puede incluir pasos adicionales para ajustarse a la función avanzada de ECS. En el siguiente gráfico se ilustra la relación entre los códigos de estado y los pasos de procesamiento.

| Proceso de órdenes de función estándar |                                    |                  | Función avanzada de ECS<br>Procesamiento de órdenes |                                  |                  |
|----------------------------------------|------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------|------------------|
| Ultimo estado                          |                                    | Estado siguiente | Ultimo estado                                       |                                  | Estado siguiente |
| 520                                    | Registro de órdenes de venta       | 540              | 520                                                 | Registro de órdenes de venta     | 525              |
| 540                                    | Impresión de listas de recolección | 560              | 525                                                 | Asignación de un viaje           | 542              |
| 560                                    | Confirmación de embarque           | 578              | 542                                                 | Impresión de notas de carga      | 562              |
| 578                                    | Ejecución de facturación cíclica   | 580              | 562                                                 | Confirmación de carga            | 573              |
| 580                                    | Impresión de facturas              | 600              | 573                                                 | Confirmación de entregas         | 575              |
| 999                                    | Cerrado                            |                  | 575                                                 | Flete facturable                 | 576              |
|                                        |                                    |                  | 576                                                 | Flete por pagar                  | 578              |
|                                        |                                    |                  | 578                                                 | Ejecución de facturación cíclica | 580              |
|                                        |                                    |                  | 580                                                 | Impresión de facturas            | 600              |
|                                        |                                    |                  | 600                                                 | Actualización de ventas          | 999              |
|                                        |                                    |                  | 999                                                 | Cerrado                          |                  |

### Información sobre órdenes de venta

Puede revisar y analizar información sobre órdenes de venta y generar informes para dar seguimiento al estado de órdenes de venta y facturas. Por ejemplo, puede revisar el estado de cualquier orden, como una orden en espera, para planear en forma precisa las necesidades futuras.

Cuando introduce o revisa una orden de venta, puede entrar rápidamente a la información sobre artículos, como por ejemplo, el número de artículo, la disponibilidad, los descuentos por volumen de compra, etc. Esto es muy útil cuando está hablando directamente con el cliente.

También puede tener acceso a la información relacionada con las cuentas del cliente y las órdenes de venta pendientes y cerradas. Por ejemplo, puede usar la aplicación Verificación de crédito para comparar el total de cuentas por cobrar de las órdenes pendientes de un cliente con su límite de crédito. También puede revisar la información sobre el historial de ventas e información sobre facturación que no se imprime en la factura que recibe el cliente.

### Procesamiento al final del día

Realice el procesamiento de final del día para completar el ciclo de procesamiento de órdenes. El procesamiento de final del día consiste en la ejecución de aplicaciones en batch para:

- Actualizar todos los archivos y registros relacionados con ventas a clientes
- Contabilizar asientos de diario que resultan del ciclo de procesamiento de la orden

Debe ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes todos los días para mantener la información sobre ventas más exacta. Actualice su información sobre ventas diariamente para lo siguiente:

- Mantener registros de cuentas por cobrar actualizados
- Proporcionar informes de actividad diaria
- Mantener cuentas del Libro mayor actualizadas para inventarios, costo de ventas, ventas y fletes
- Mantener exactos los saldos de inventario
- Mantener exactos los informes provisionales de comisiones y ventas

### Fijación de precios

Para cada artículo que venda, debe definir el precio al cual venderlo. Use la fijación de precios de Administración de órdenes de venta para definir una estructura de fijación de precios base. El sistema usa esta estructura de fijación de precios base para obtener precios cuando introduzca artículos en una orden y para calcular ajustes y actualizaciones de precio. Puede definir los precios base para cualquier combinación de artículos, grupos de artículos, clientes o grupos de clientes.

Después de definir precios base, puede configurar los ajustes de precios que pueden incluir los siguientes tipos de cálculo de precios:

- Fijación de precios de contratos, los cuales aplican la fijación de precios especial de un artículo a un sólo cliente o grupo de clientes.
- Fijación de precios con descuento comercial, los cuales son un porcentaje de descuento general de todos los artículos para un cliente en particular.
- Fijación de precios de descuento por pagos en efectivo, los cuales se pueden aplicar a líneas de detalle de órdenes de venta.
- Nueva fijación de precios, que son descuentos o recargos adicionales que puede configurar o usar para volver a calcular las órdenes de venta.

### Preferencias

Puede usar las preferencias para adaptar la forma en la que se procesan las órdenes de venta. Para el procesamiento de órdenes de venta, J.D. Edwards ha proporcionado preferencias que puede personalizar para satisfacer sus necesidades propias.

Normalmente, las preferencias se crean cuando tiene necesidades constantes de negocios que difieren de los valores implícitos del sistema Administración de órdenes de venta. Por ejemplo, puede crear preferencias para satisfacer:

- Las necesidades específicas de su cliente
- La política de su compañía
- Las reglas de las dependencias reguladoras



### Configuración del sistema

Puede personalizar el sistema Administración de órdenes de venta para satisfacer las necesidades de su compañía y la demanda de clientes. Antes de usar el sistema Administración de órdenes de venta, debe llevar a cabo las siguientes tareas de configuración del sistema:

- Configuración de constantes que proporcionan al sistema información implícita para las transacciones diarias dentro de una sucursal/planta.
- Configuración de instrucciones de facturación al cliente que son reglas que el sistema usa para procesar la orden de un cliente.
- Configuración de tipos de líneas de órdenes que son códigos que determinan la forma en la que el sistema procesa una línea de detalle de una orden.
- Configuración de reglas de actividad de órdenes para establecer la secuencia de pasos permisibles que una orden toma de principio a fin.
- Definición de los códigos que el sistema usa para poner en espera las órdenes de venta.
- Definición de los recargos por ventas entre sucursales que son costos de transferencia que se aplican a ventas entre sucursales u órdenes de transferencia.
- Configuración de información sobre comisiones para un vendedor específico o un grupo de vendedores.
- Configuración de las instrucciones de contabilidad automática (ICA) que proporcionen al sistema Administración de órdenes de venta información contable y relaciones del Libro mayor para interactuar con el sistema Contabilidad general.

### Descripción general de menús

#### Descripción general de menús – Administración de órdenes de venta

Administración de órdenes de venta G42



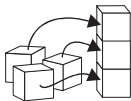
##### Operaciones diarias

- Procesamiento de órdenes de venta G4211
- Procesos adicionales de órdenes G4212
- Procesamiento del final del día G4213



##### Operaciones periódicas

- Revisiones de clientes G4221
- Administración de precios G4222



##### Operaciones de configuración

- Definición de impuestos sobre ventas G0021
- Códigos definidos por el usuario para ventas G42411
- Configuración de administración de órdenes de venta G4241



##### Operaciones avanzadas y técnicas

- Administración de precios G4222
- Fijación avanzada de precios y ajustes G42311
- Depuraciones del archivos de datos G42312
- Definición de archivos flexibles G42313
- Interoperabilidad G42A313



##### Informes y consultas

- Informes sobre órdenes de venta G42111
- Consulta sobre órdenes de venta G42112
- Administración de comisiones/regalías G4223

# Diarias



## Registro de órdenes de venta

Introduzca las órdenes de venta para registrar la información sobre sus clientes y los artículos que ordenan. Cuando introduce la información en los campos obligatorios de la orden de venta, el sistema obtiene los registros del cliente, artículo, preferencia y fijación de precios de los siguientes archivos:

- Libro de direcciones
- Instrucciones de facturación al cliente
- Información sobre el Maestro de clientes
- Información sobre el Maestro de artículos
- Administración de precios
- Preferencias

Puede revisar la información sobre una orden y efectuar los cambios necesarios. Si cambia la información implícita en una orden, los nuevos valores no afectan la información en los registros maestros. Para cambiar la información implícita, puede entrar a la pantalla apropiada.

El registro de órdenes de venta incluye las siguientes tareas:

- ☐ Trabajo con información sobre encabezado
- ☐ Trabajo con información sobre detalle
- ☐ Generación de una propuesta
- ☐ Registro de órdenes de venta con plantillas
- ☐ Registro de órdenes de venta recurrentes
- ☐ Trabajo con juegos y artículos configurados
- ☐ Trabajo con órdenes de almacenamiento y retransmisión

Puede introducir órdenes de venta internacionales usando los mismos procedimientos que usa para las órdenes de venta en moneda nacional si activa la opción de conversión de varias monedas extranjeras.



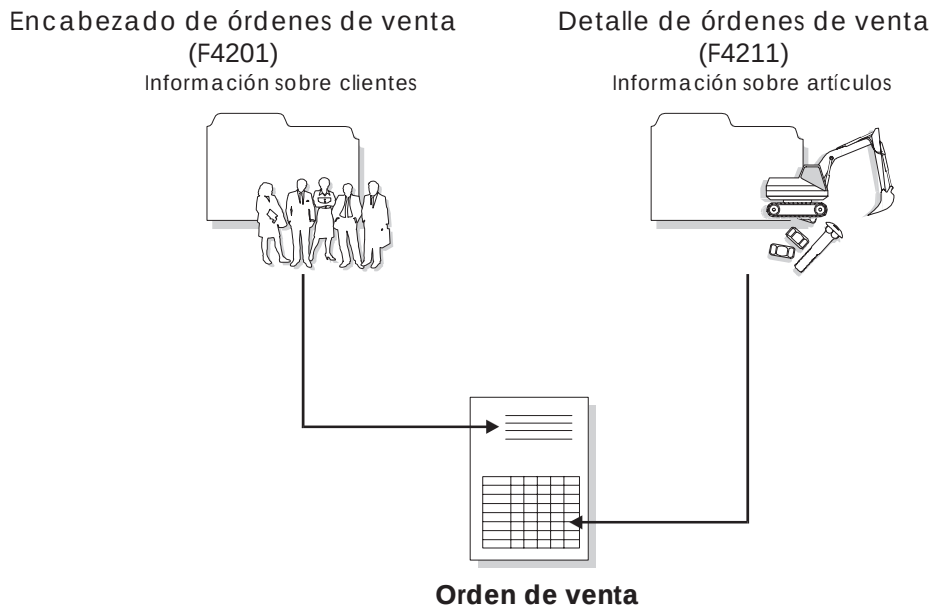
Una orden de venta tiene dos tipos de información:

**Información sobre el encabezado**

Esta información se relaciona con toda la orden. El sistema conserva esta información en el archivo Encabezado de órdenes de venta (F4201). El sistema también obtiene información sobre el archivo Libro de direcciones (F0101) y las instrucciones de facturación del archivo Maestro de clientes (F0301) para completar la orden.

**Información sobre detalle**

Esta información se relaciona principalmente con las líneas individuales de una orden de venta y con los artículos. El sistema conserva esta información en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). El sistema también obtiene información sobre los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201), Maestro de artículos (F4101), Ubicación de artículos (F41021) y Maestro de clientes (F0301) para completar la orden.



---

## Antes de comenzar

- ☐ Para el procesamiento de ECS, verifique que se hayan terminado las siguientes tareas:
  - Activación del Control de ECS en las Constantes del sistema.
- ☐ Verifique que la siguiente información haya sido configurada antes de introducir órdenes de venta:
  - Información sobre la dirección de cada cliente en el archivo Libro de direcciones (F0101). Consulte *Introducción de registros del Libro de direcciones* en la guía *Libro de direcciones*.
  - Información sobre el Maestro para cada cliente en el archivo Maestro de clientes (F0301). Consulte *Creación de registros de clientes* en la guía *Cuentas por cobrar*.
  - *Instrucciones de facturación para cada cliente en los archivos Instrucciones de facturación (F0301) y Maestro de clientes. Consulte Configuración de Instrucciones de facturación al cliente.*
  - Información sobre artículos en los archivos Maestro de artículos (F4101) y Maestro de productos a granel (F4011). Consulte *Registro de información sobre el Maestro de artículos* en la guía *Administración de inventario*.
  - Información sobre sucursal/planta para cada una de sus sucursales/plantas en el archivo Constantes de sucursal/planta (F41001). Consulte *Configuración de constantes*.
  - Información sobre artículo y sucursal/planta en los archivos Sucursal de artículo (F4102), Ubicación de artículos (F41021) y Maestro de artículos (F4101) de cada artículo que se almacena.
  - Preferencias para combinaciones de artículos y clientes. Consulte *Trabajo con preferencias*.
  - Ubicaciones e impresoras implícitas para su terminal o perfil de usuario en el archivo Ubicaciones e impresoras implícitas (F40095).
  - Varias monedas extranjeras, si está procesando órdenes usando monedas diferentes. Consulte *Configuración de varias monedas* en la guía *Contabilidad general*.





# Trabajo con información sobre el encabezado

---

Cada orden de venta tiene información sobre el encabezado que está principalmente relacionada con el cliente y que puede pertenecer a la orden entera, incluyendo:

- Dirección de facturación
- Códigos de moneda y tipo de cambio
- Condiciones e instrumentos de pago
- Códigos de espera de órdenes
- Fechas de órdenes

La información sobre el encabezado también contiene información sobre las condiciones que afectan la forma en la que el sistema procesa la orden de venta, tal como las instrucciones de facturación y las fechas de entrega.

El trabajo con la información sobre el encabezado incluye las siguientes tareas:

- ☐ Familiarización con la información sobre el encabezado
- ☐ Registro de información sobre el encabezado
- ☐ Actualización de la información sobre el encabezado en la pantalla de detalles
- ☐ Adición de mensajes a órdenes de venta

La mayoría de la información restante de encabezados consiste en valores implícitos de los archivos Libro de direcciones, Instrucciones de facturación al cliente y Maestro de clientes, como por ejemplo el código y el área fiscal, la dirección de embarque y la información sobre fletes. Durante el registro de encabezados de órdenes, puede revisar y cambiar los valores que se aplican a una orden en particular. Puede entrar a la pantalla pertinente y cambiar la información maestra y así modificar la información que obtiene el sistema para órdenes futuras.

Además de la información sobre el encabezado que introduzca, puede crear un mensaje y adjuntarlo a la orden de venta para que aparezca en el encabezado de la misma al imprimirla.

Las opciones de proceso son las mismas para la información sobre detalle que para la de encabezados de las órdenes de venta.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las opciones de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta estén configuradas para mostrar la información sobre el encabezado antes de la información sobre detalle.
- ☐ Verifique que pueda procesar órdenes de venta de varias monedas extranjeras, de ser necesario.

### Familiarización con la información sobre el encabezado

La información sobre el encabezado se relaciona principalmente con el cliente y afecta toda la orden. La mayoría de la información sobre el encabezado consiste en valores implícitos de los archivos Libro de direcciones, Instrucciones de facturación al cliente y Maestro de clientes; como por ejemplo, el código y el área fiscal, la dirección de embarque y la información sobre fletes.

Cuando introduce un encabezado de orden, puede revisar y cambiar los valores que se aplican a una orden en particular. Puede entrar al archivo maestro pertinente, como el Maestro del Libro de direcciones, para cambiar la información y así modificar la información que obtiene el sistema para órdenes futuras. La única información sobre el encabezado que no puede cambiar es el número de orden, la compañía y el tipo de documento porque estos datos identifican al registro en forma única.

### Direcciones relacionadas

Cuando configure el archivo Maestro de información sobre el cliente y las Instrucciones de facturación al cliente, debe definir la dirección a la que desea enviar la factura como dirección de Vendido a y la dirección a la que envía el embarque como la Dirección de entrega. Puede definir las direcciones relacionadas de un cliente si la información sobre la orden, como los requerimientos de embarque, difieren de la información sobre facturación como son las copias de facturas y condiciones de pago. El sistema introduce la información correspondiente en el campo Vendido a cuando se introduce la Dirección de entrega.

Durante el registro de la orden, el sistema obtiene la información sobre cuentas por cobrar, como los códigos de explicación, tasas y áreas fiscales del archivo Maestro de información sobre clientes. Para los embarques directos, las órdenes de transferencia o las órdenes de venta con diferentes direcciones de Vendido a y Dirección de entrega, el sistema obtiene el código de explicación fiscal de la dirección Vendido a y la tasa/área fiscal de la Dirección de entrega. Existen otros datos implícitos sobre cuentas por cobrar que vienen automáticamente de las Instrucciones de facturación al cliente como el tipo de dirección de facturación (Vendido a, Dirección de entrega o ambos), información crediticia y copias de facturas. Si el cliente solicita varias copias de una factura, debe usar el campo Vendido a de la pantalla Instrucciones de facturación al cliente para indicar el número de copias.

### Revisión de la información crediticia

Cuando introduce una orden, puede verificar las cuentas por cobrar y los saldos con antigüedad de la dirección Vendido a. Puede usar esta información para ayudarle al cliente con la orden que está introduciendo.

Puede tener acceso a la aplicación Verificación de crédito en el menú Pantalla en la pantalla Revisiones del encabezado de ventas para revisar la información sobre el estado de cuenta y crédito de un cliente. Puede comparar el total de las cuentas por cobrar y órdenes pendientes del cliente con el límite de crédito que se le ha otorgado en el archivo Maestro de clientes a fin de determinar si lo ha excedido.

En la pantalla Verificación de crédito, puede tener acceso a los siguientes tipos de información:

- Cuentas por cobrar (por ejemplo, cualquier saldo deudor)
- Historial de cuentas (por ejemplo, información sobre la clasificación ABC del cliente, facturas y pagos)
- Órdenes de venta pendientes (por ejemplo, fechas e importes de órdenes)

### Consulte también

- *Revisión de información sobre cuentas del cliente* para obtener más información

### Registro de información sobre comisiones

Para aplicar la información sobre vendedores o grupos de ventas y comisiones a una sola orden, introduzca la información en el encabezado de dicha orden durante el registro de las mismas. Si introduce la información sobre el vendedor y la comisión, el sistema no obtendrá la información implícita.

**Nota:** después de introducir la información sobre la orden, el sistema le pedirá que revise la información sobre el encabezado antes de aceptar el encabezado de la misma. Este es sólo un recordatorio. Después de que acepte la información sobre el encabezado de la orden, el sistema mostrará la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta.

## Registro de información sobre el encabezado

Cuando introduce una orden de venta, el sistema crea asientos en dos archivos: Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211). Conforme a la selección de la opción de proceso, puede introducir la información sobre el encabezado antes de la información sobre detalle. Si no introduce la información sobre el encabezado antes de la información sobre detalle, el sistema creará un registro de encabezado de orden basándose en la información Vendido a y Dirección de entrega que introduzca en la pantalla Información sobre detalle.

### ► Para introducir información sobre el encabezado

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

1. En la pantalla Trabajo con Encabezado de órdenes de venta, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Encabezado de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - Vendido a
  - Dir ent
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para modificar la información sobre la moneda:
  - Cód moneda
  - Tipo de cambio
  - Mon extranj
4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - OC del cliente
  - Mens impreso
  - Cód de espera
  - Código/área fiscal
  - N° de exención fiscal
  - Fch de orden
  - Fch solicitada
  - Cancelar
  - Ordenado por
5. Haga clic en la ficha Información adicional para revisar dicha información.

Registro de encabezado de órdenes - [Encabezado de órdenes de venta]

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

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

Nº orden 23188 SO 00001

Encabezado de orden de ventas Información adicional del encabezado

Información sobre precios y pagos

Lista de ajustes NATIONAL Fijación de r

Cond de pago Net 30 Days

Instrumento de pago Implicito (C/C)

Desc comer

Gpo pcio clnte PREFER

Información crediticia/bancaria

Número de cuenta

Fecha de vencimiento

Núm de autorización

Instrucciones de entrega

Información sobre flete

Aplicar flete ☒

Nº transp

Código de flete

Cód ruta Blanco; cód de ruta 42/f

Cód parad Blanco; cód de parada

Nº de zona Blanco; Zona de emb 4

Mostrar vol

Mostrar peso

Información sobre comisión

Cód comisión 1

% comisión 1

Cód comisión 2

% comisión 2

6. Revise la información implícita y haga las modificaciones necesarias.
7. En la pantalla Encabezado de órdenes de venta, haga clic en OK.

El sistema mostrará un recordatorio para que revise la información sobre el encabezado de la orden antes de aceptarlo.

8. Haga clic en OK una vez más para aceptar la orden.

El sistema mostrará la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta. Después de introducir información sobre el encabezado, siga los pasos para introducir información detallada.

| Campo          | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Suc/planta     | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p>Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> |
| Vendido a      | <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Dir ent        | <p>Número de la dirección de una ubicación a la que se le enviará esta orden. La dirección del cliente, incluyendo calle, ciudad, código postal, y país pueden estar implícitos en el libro de direcciones.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Cód moneda     | <p>Es un código que especifica la moneda de la compañía con la que está asociada la transacción. Puede ser cualquier código definido para su sistema en la pantalla Designación de códigos de moneda.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Mon base       | <p>Es un código que especifica la moneda de la transacción. Éste puede ser cualquier código definido en la pantalla de la designación de los códigos de moneda del sistema.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Tipo de cambio | <p>Es la tasa de conversión que usa el sistema para convertir las divisas a moneda nacional. Si el campo Conversión de divisas múltiples en Constantes de contabilidad general se configura en Y, la tasa del multiplicador se usa para todos los cálculos. Si está configurada en Z, el sistema usa el divisor para calcular las conversiones entre divisas.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| <b>Campo</b>          | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mon extranj           | Es un código que especifica si los importes se muestran en la moneda nacional de la compañía con la que esta asociada la transacción o en la divisa del cliente. Los códigos son:<br>D Moneda nacional.<br>F Divisas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| OC del cliente        | Es un valor alfanumérico utilizado como referencia cruzada o número de referencia secundaria. Típicamente, éste es el número del cliente, del proveedor o del trabajo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Mens impreso          | Es un código (40/PM) definido por el usuario que representa un mensaje predefinido configurado en Revisiones de mensajes de impresión. Puede imprimir el mensaje en las órdenes de venta, en las órdenes de compra y así sucesivamente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Cód de espera         | Es un código definido por el usuario (42/HC) que identifica la razón por la cual una orden está en espera.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Código/área fiscal    | <p>Es un código que identifica un área fiscal o geográfica que tiene tasas y distribuciones fiscales comunes. La tasa/área fiscal debe definirse para incluir las autoridades fiscales (por ejemplo, estado, condado, ciudad, distrito del transporte colectivo o provincia) y sus tasas. Para que sea válido, el código deberá configurarse en el archivo de tasa/área fiscal (F4008).</p> <p>Generalmente, los impuestos sobre las ventas y sobre el uso en Estados Unidos requieren autoridades fiscales múltiples por tasa/área fiscal, mientras que los impuestos al valor agregado (IVA) requieren solamente de una tasa simple.</p> <p>El sistema utiliza este código para calcular apropiadamente el importe del impuesto.</p> |
| Nº de exención fiscal | Es el número que identifica a una licencia o certificado que emiten las autoridades fiscales para los individuos y compañías exentos de impuestos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Fch de orden          | Es la fecha en que se introdujo una orden al sistema. Esta fecha determina el nivel vigente que usa el sistema para la fijación de precios del inventario.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Fch solicitada        | Fecha en la que llegará el artículo o se llevará a cabo una acción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



| <b>Campo</b> | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cancelar     | La fecha en la que la orden debe ser cancelada si la mercancía no ha sido enviada al cliente o si no se ha recibido del proveedor. Este es un campo de memo-rándum únicamente, y no causa que el sistema desarrolle ningún tipo de proceso automático. |
| Ordenado por | SISTEMA DE ORDENES DE VENTA: Campo de registro opcional que se utilizará para introducir el nombre del cliente que colocó la orden.                                                                                                                    |

## Actualización de la información sobre el encabezado en la pantalla de detalles

La mayor parte de la información sobre el encabezado consiste en valores implícitos provenientes de los archivos Libro de direcciones, Instrucciones de facturación al cliente y Maestro de clientes, como el código y área fiscales, dirección de entrega e información sobre el flete. Puede modificar esta información cuando introduzca una orden o cuando vuelva a consultar una orden. Si cambia la información sobre el encabezado después de consultar una orden, puede asegurarse de que los cambios hechos a la información sobre el encabezado se reflejen en la información sobre detalle.

Puede usar dos métodos para actualizar la información sobre el encabezado en la pantalla de detalles:

### **Actualización automática**

En primer lugar, debe configurar la opción de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para cargar automáticamente los cambios del encabezado en las líneas de detalle. Posteriormente, use el archivo Definición de columnas de encabezado a detalle para identificar los campos que el sistema actualizará en forma automática en la pantalla de detalles. Si cambia la información sobre el encabezado en los campos que haya seleccionado en el archivo, el sistema actualizará la pantalla de detalles.

### **Actualización manual**

Después de que consulte la pantalla Encabezado de órdenes de venta y haga los cambios, debe usar el archivo Definición de columnas de encabezado a detalle para identificar los campos que el sistema actualizará en forma automática en la pantalla de detalles. Posteriormente, escoja la opción de menú para que se introduzcan automáticamente los datos en estos campos de la pantalla de detalles. El sistema actualiza la pantalla de detalles de esta orden solamente.

Si ha configurado la opción de proceso, Límite de estado siguiente para cambios de línea, en la pantalla Registro de órdenes de venta (P4210), sólo podrá hacer cambios a las órdenes que no estén en el estado que se haya definido.

### ► Para actualizar información implícita de encabezados

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

1. En la pantalla Trabajo con Encabezado de órdenes de venta, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Encabezado de órdenes de venta, escoja Encabezado a detalle en el menú Pantalla y después escoja Definir.

| Selec | Dato   | Descripción de fila    |
|-------|--------|------------------------|
|       | SHCMC1 | Cód de comisión 1      |
|       | SHCMR1 | Porctje comis 1        |
|       | SHCMC2 | Cód de comisión 2      |
|       | SHCMR2 | Porctje comis 2        |
|       | SHURCD | Cód reservado usuario  |
|       | SHURDT | Fch reservada usu      |
|       | SHURAT | Imp reservado usu      |
|       | SHURAB | Nº reservado para usu  |
|       | SHURRF | Ref reservada para usu |
|       | SHASN  | Lista de ajustes       |
|       | SHTRDC | Desc comer             |
|       | SHEMCU | Encab de uni de neg    |

3. En el archivo Definición de columnas de encabezado a detalle, introduzca un 1 en el campo Seleccionar y haga clic en OK.
4. En el menú Pantalla, escoja Encabezado a detalle, después escoja Llenar para actualizar la información sobre la pantalla Encabezados a la pantalla Detalles.
5. En la pantalla Revisiones del encabezado de órdenes de venta, haga clic en OK.

## Adición de mensajes a órdenes de venta

Puede adjuntar un mensaje, como por ejemplo, instrucciones específicas de empaque, a la orden de venta. Por ejemplo, puede:

- Crear su propio texto
- Copiar texto de mensajes existentes
- Usar un mensaje de texto predefinido

Independientemente del método que use para añadir un mensaje, puede visualizarlo en línea e imprimirlo en la factura y en la hoja de recolección.

Para imprimir el texto relacionado en la factura, debe configurar la opción de proceso correspondiente en la aplicación Impresión de facturas.

Consulte *Impresión de facturas estándar* para obtener más información al respecto.



### Para añadir mensajes a órdenes de venta

---

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

1. Localice la orden de venta a la que desea adjuntar un mensaje en la pantalla Trabajo con Encabezado de órdenes de venta.
2. En el menú Fila, escoja Anexos para entrar a la pantalla Objetos de multimedia.
3. En la pantalla Objetos de multimedia, escoja Nuevo en el menú Archivo y después escoja el tipo adecuado de objeto de multimedia.
4. En el menú Archivo, escoja Guardar y salir.



## Trabajo con información sobre detalle

---

Después de añadir la información sobre el encabezado a una orden de venta, puede añadir información sobre detalle de los artículos contenidos en la orden, como identificadores de artículos, cantidades, precios y costos. Puede especificar información que se imprime en la factura del cliente, como cantidades enviadas y en órdenes atrasadas. También puede añadir mensajes a cada línea de detalle.

El trabajo con información sobre detalle incluye:

- ☐ Familiarización con la información implícita en Revisiones de detalles de órdenes de venta
- ☐ Integración de otros sistemas con el registro de órdenes de venta
- ☐ Registro de información sobre detalle
- ☐ Registro de artículos sustitutos y relacionados
- ☐ Trabajo con procesamiento del subsistema en Registro de órdenes de venta

Ya que el sistema obtiene la mayoría de la información sobre detalle de otros archivos, necesita introducir solamente un mínimo de información. Puede revisar y cambiar los valores según sea necesario.

Puede introducir la información obligatoria de la orden y del cliente en la pantalla de información sobre el encabezado o de detalle. Puede escoger entrar a la información sobre el encabezado antes de entrar a la información sobre detalle para revisar los valores implícitos antes de introducir la orden. Para localizar y revisar órdenes, tal vez desee entrar directamente a la información sobre detalle.

### Familiarización con la información implícita en Revisiones de detalles de órdenes de venta

Cuando introduce una orden de venta, el sistema crea asientos en dos archivos: Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211). Conforme a la selección de la opción de proceso, puede introducir la información sobre el encabezado antes de la información sobre detalle. Si no introduce la información sobre el encabezado antes de la información sobre detalle, el sistema creará un registro de encabezado de orden basándose en la información Vendido a y Dirección de entrega que introduzca en la pantalla Información sobre detalle.

Cuando introduce la información sobre detalle de órdenes de venta, el sistema obtiene la información implícita de los siguientes archivos:

- Encabezado de órdenes de venta (F4201)
- Maestro de artículos (F4101)
- Maestro de clientes (F0301)
- Información sobre sucursal del artículo (F4102)
- Ubicación de artículos (F41021)
- Libro mayor de costos de artículos (F4105)
- Archivos de precios base (F4106)

La información sobre el detalle de órdenes de venta es específica de la combinación artículo y cliente. Los cambios en los detalles afectan sólo la línea de detalle de la orden en la que se ha hecho el cambio.

Dado que el sistema obtiene la mayor parte de la información sobre otros archivos, debe introducir las direcciones Vendido a, Dirección de entrega, el artículo solicitado y la cantidad del mismo.

Revise los siguientes temas:

- Registro de información sobre artículos y cantidades
- Obtención de un precio base
- Cambio de la información fiscal
- Procesamiento de requerimientos de números en serie
- Registro de información sobre varias monedas
- Registro de información sobre comisiones
- Familiarización con el procesamiento del flujo de trabajo durante el registro de órdenes de venta

## Registro de información sobre artículos y cantidades

Si desconoce el número de artículo, puede hacer clic en la ayuda visual del campo Número de artículo para entrar a la pantalla Búsqueda de artículo. El sistema puede obtener información sobre el artículo usando cualquiera de los identificadores de producto, números de reemplazo, sustitutos o de referencia cruzada como el número de pieza del proveedor o del cliente. La información sobre referencia cruzada debe configurarse en la aplicación Revisiones de referencias cruzadas de artículos.

### Consulte también

- *Ubicación de información sobre artículos* en la guía *Administración de inventario*.

## Obtención de un precio base

Cuando se introduce un artículo en el archivo Información sobre el Maestro de artículos (F4101), debe especificar el nivel en el que el sistema conserva un precio estándar de un artículo o si dicho precio difiere entre sucursales/plantas o ubicaciones y lotes dentro de la sucursal/planta. Si usa varias monedas, debe configurar el nivel de fijación de precios de tal manera que el sistema actualice los precios del artículo basándose en la sucursal/planta o la ubicación y lotes dentro de cada sucursal/planta.

El precio unitario que introduzca durante el registro de órdenes de venta sustituye al precio que se haya configurado en la pantalla Revisiones de precio base. Si no introduce un precio unitario durante el registro de órdenes de venta, el sistema obtendrá un precio basado en la jerarquía de precios.

La jerarquía que configure para la Preferencia de precios base (51) determina la secuencia con la que busca el archivo Revisiones de precio base (F4106). La jerarquía de precios base es una matriz integrada por combinaciones de clientes y artículos, grupos de clientes y grupos de precios de artículos. Debe usar la intersección de filas y columnas para determinar el orden de la jerarquía.

El sistema obtiene la información sobre precios basándose en la información sobre las Instrucciones de facturación al cliente y en el archivo Revisiones de precios base de la siguiente manera:

- Si ha introducido un descuento comercial en Instrucciones de facturación al cliente, el cual es un porcentaje fijo que se calcula con base en el total de la orden, el sistema calculará el porcentaje conforme al precio del artículo basándose en la sucursal/planta desde donde se vende y no aplicará ningún otro descuento o acuerdo de precios. Si no ha introducido un descuento comercial, entonces el sistema buscará un precio contratado a partir de la jerarquía de preferencia de precios base.
- Si ha introducido un precio contratado, el cual es un precio convenido entre el usuario y el cliente de un artículo específico, el sistema aplicará el precio que se haya definido para la combinación de artículo y cliente. La fecha de la orden debe estar dentro de las fechas de vigencia del precio contratado. El sistema obtendrá el precio contratado a partir de la jerarquía de preferencias de precios base y usará el precio con la fecha de vencimiento más cercana. Si no ha configurado un precio contratado, el sistema buscará una regla de fijación de precios de inventario.
- Si ha configurado una regla de fijación de precios de inventario, que es un precio convenido entre el usuario y el cliente para descuentos basados en cantidades de artículos comprados, el sistema aplicará el precio que se haya definido para el artículo o grupo de artículos y cliente o una combinación de grupos de clientes. La fecha de la orden y las cantidades deben estar dentro de las fechas vigentes y niveles de la regla de fijación de precios de inventario.
- El sistema buscará entonces las combinaciones de artículo o grupo de artículos y cliente o grupo de clientes a partir de la jerarquía de preferencia de precios base y usará el precio con la fecha de vencimiento más cercana y el código de moneda correspondiente. El sistema busca el precio del artículo a partir de un nivel de precio que se defina en el archivo Información sobre el Maestro de artículos (F4101).
- Si los ajustes de precio no se aplican a la orden, el sistema obtendrá el precio que se defina para un artículo dentro de una sucursal/planta o una ubicación dentro de una sucursal/planta.
- Si el sistema no encuentra un precio del artículo en una planta/sucursal o ubicación (dependiendo del nivel de precio), recibirá un mensaje de error en el que se indicará que no existe un precio base vigente.

Durante el registro de órdenes puede usar la pantalla Verificación de precio para revisar la información sobre el mismo antes de seleccionar el precio de un artículo.

### Consulte también

- *Configuración de precios base.*



## **Cambio de información fiscal**

Durante el registro de órdenes, el sistema obtiene el código de explicación fiscal y las áreas fiscales del Maestro de clientes. Para los embarques directos, las órdenes de transferencia o las órdenes de venta con direcciones alternas de Vendido a y Dirección de entrega, el sistema obtiene el código de explicación fiscal de la dirección Vendido a y la tasa/área fiscal de la Dirección de entrega, pero puede modificar esta tasa.

Si el sistema obtiene el código de explicación fiscal y la tasa/área fiscal de la información sobre el encabezado, pero si la opción Ventas gravables de la Información sobre sucursal/planta del artículo en la línea de detalle está configurada en N, el sistema no calculará el impuesto de esta línea de detalle.

### **Consulte también**

- *Asignación de información fiscal a clientes.*

## **Procesamiento de requerimientos de números de serie**

Basándose en los requerimientos del número de serie que se haya definido para un artículo en Información sobre sucursal del artículo, se aplicarán las siguientes reglas si es necesario un número de serie durante el registro de órdenes de venta:

- La unidad de medida de la transacción debe ser la misma que la unidad de medida principal del artículo serializado.
- La cantidad debe ser igual a 1 cuando introduzca una combinación ubicación/número de serie.
- Debe introducir una combinación de ubicación y número de serie admisible y disponible.

Tal vez reciba un mensaje de error porque la combinación de ubicación o número de serie y artículo que introdujo no esté disponible o porque la cantidad disponible es cero. Los números de serie no estarán disponibles si la cantidad de la combinación artículo/ubicación/número de serie está:

- En inspección
- En la operación 1
- En la operación 2
- En tránsito

### **Consulte también**

- *Procesamiento de la información sobre el número de serie.*

### Registro de información sobre varias monedas

Cuando configure el Maestro de clientes, debe especificar el código de moneda con el que el sistema procesará las transacciones del cliente y el código de moneda con el cual el sistema registrará y almacenará el historial de la transacción. Cuando introduce una orden, puede modificar el código de moneda y el tipo de cambio de esta orden de venta. Después de que haya introducido la información sobre el encabezado, no puede cambiar la información sobre moneda.

### Registro de información sobre comisiones

El sistema aplica la información sobre comisiones desde el encabezado al detalle. Para aplicar información sobre vendedores o grupos de venta y comisiones a una sola línea dentro de una orden, introduzca la información sobre comisiones en la información sobre detalle de la orden.

Si ha activado el proceso Flujo de trabajo JDESOENTRY, se envía un mensaje de acción al vendedor responsable del código de espera si es que esta orden se pone en espera. El mensaje se envía después de que el sistema termina de procesar el código de espera. Si el sistema no pone la orden en espera, se envía un mensaje de acción al vendedor, tal y como se define en la aplicación Actualización de comisiones (P42120), que incluye el número Vendido a que indica que la orden se está procesando. Puede visualizar los mensajes que se hayan enviado durante el proceso de flujo de trabajo en el Centro de trabajo.

#### Consulte también

- *Configuración de información sobre comisiones.*

### Familiarización con el proceso del flujo de trabajo durante el registro de órdenes de venta

El sistema procesa la orden mediante la verificación de órdenes en espera. Después de hacer clic en OK para aceptar la orden, el sistema verifica las opciones de proceso de los códigos de espera y compara la orden contra la información sobre órdenes en espera.

Si ha activado el proceso Flujo de trabajo JDESOENTRY después de que el sistema pone una orden en espera, se envía un mensaje de acción a la persona responsable del código de espera en el que se le indica que la orden está en espera. Si el sistema no pone la orden en espera, se envía un mensaje de acción al vendedor, tal y como se define en la aplicación Actualización de comisiones (P42120), que incluye el número Vendido a que indica que la orden se está procesando. Puede visualizar los mensajes que se hayan enviado durante el proceso de flujo de trabajo en el Centro de trabajo.

**Nota:** el proceso JDESOENTRY puede afectar el desempeño. No puede introducir otra orden sino hasta que el sistema haya procesado la orden anterior y haya terminado el proceso del flujo de trabajo.

## **Integración de otros sistemas con el registro de órdenes de venta**

El sistema Administración de órdenes de venta de J.D. Edwards trabaja con otros sistemas de manufactura y distribución/logística para asegurarse de que se satisfaga la demanda del cliente. Además del software de Distribución de J.D. Edwards, como Administración de inventario y Compras, tal vez deba trabajar con otros módulos de J.D. Edwards, como por ejemplo, Configurador de compras, Administrador de transporte y Administración de calidad.

Durante el registro de órdenes, puede tener acceso a los módulos para introducir o verificar información adicional que se necesite para el procesamiento de órdenes, configuración de artículos, especificaciones de manufactura, embarque, etc.

La integración de otros sistemas en el registro de órdenes incluye los siguientes conceptos:

- Revisión de calidad y resultados de pruebas
- Registro de órdenes de acuerdos
- Registro de información ECS
- Creación de embarques para órdenes de venta

### **Revisión de calidad y resultados de pruebas**

Si está usando el sistema Administración de calidad de J.D. Edwards y tiene activado el Control de calidad en las constantes de sucursal/planta de la sucursal/planta de embarque, el sistema verificará que el inventario que sale de su almacén cumpla con las especificaciones del cliente o de manufactura.

A medida que se introduce una orden, puede entrar a Búsqueda de varios artículos en el menú Pantalla para revisar la información adicional sobre artículos. En la pantalla Búsqueda de varios artículos, puede tener acceso a Consulta sobre resultados de pruebas para realizar lo siguiente:

- Ver los resultados de prueba de un artículo, lote y cliente de tal manera que pueda determinar si se están cumpliendo con las especificaciones del cliente.
- Buscar los artículos que cumplen con los requerimientos del cliente usando una identificación de prueba o rangos de pruebas.
- Localizar artículos conforme a los campos Mínimo y Máximo preferido o permitido en las opciones de proceso de la versión de Revisiones de resultados de pruebas.

- Determinar si los lotes que revisa en Búsqueda de artículos cumplen con las especificaciones del cliente o de manufactura.
- Añadir lotes a la orden de venta que cumplan con los requerimientos del cliente.

Después de que introduzca los resultados de pruebas, el sistema los procesará para determinar si los resultados recopilados pasan las pruebas que haya definido.

El sistema evalúa los resultados en comparación con los valores máximo y mínimo y ajusta el estado del lote para que pase o falle cada línea de detalle de las órdenes. Durante el registro de órdenes, puede buscar el artículo y seleccionar un lote que satisfaga los criterios de calidad del cliente y del artículo en la orden de venta.

### Consulte también

- *Trabajo con Resultados de pruebas* en la guía *Administración de calidad*.
- *Ubicación de información sobre artículos* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de la pantalla Búsqueda de varios artículos.

## Registro de órdenes de acuerdos

Cuando se registra una orden de ventas, el sistema selecciona los acuerdos que satisfacen los siguientes criterios:

- El artículo debe ser el mismo en la orden de ventas y en el acuerdo.
- El campo Debido a en el acuerdo debe estar en S (socio), lo que indica que se debe producto a este socio por el acuerdo.
- Los campos Vendido a y Enviar a en la orden de ventas deben ser los mismos que el campo Destino del acuerdo.
- El detalle de sucursal/planta o su propietario en la orden de ventas debe ser la fuente en el acuerdo.
- La fecha de la orden de ventas está dentro del rango de fecha activa del acuerdo.
- En aquellos acuerdos que tienen activado el control de cantidad, la cantidad de la orden de ventas no excede la cantidad que resta por satisfacer antes de que el sistema seleccione el acuerdo.

Puede configurar las opciones de proceso Acuerdos para asignar los acuerdos que mejor satisfagan las necesidades de su compañía. El usuario puede:

- Asignar los números de acuerdos a las transacciones en forma manual
- Escoger de una lista de acuerdos que se seleccione por sistema
- Permitir que el sistema asigne el acuerdo en forma automática

### Consulte también

- *Asignación de acuerdos* en la guía *Administración de acuerdos*.

## Registro de información ECS

Si ha activado el Control ECS en las Constantes del sistema, puede introducir información adicional de detalle, como es la modalidad de transporte, el estado de los aranceles, las fechas de carga y entrega, los números de acuerdo y otro tipo de información.

Puede configurar diferentes tipos de documento para identificar órdenes de productos a granel. El sistema automáticamente crea el embarque de una orden basándose en la combinación de tipo de orden y tipo de línea que se defina en la tabla de códigos definidos por el usuario (49/SD). A partir de ahí, puede revisar o añadir al embarque o incluso puede crear cargas con los embarques.

Dado que el sistema obtiene la mayor parte de la información sobre otros archivos, e incluso del archivo Constantes de carga y transporte y Preferencias de ECS, es necesario que introduzca sólo un mínimo de información.

### Consulte también

- *Acerca de Operaciones de entrega* en la guía *Administración de transporte*.
- *Acerca de productos a granel* en la guía *Administración de productos a granel* para obtener más información acerca de los productos a granel.

### Creación de embarques para órdenes de venta

Si usa el sistema Administración de transporte, puede configurar el procesamiento de tal manera que el sistema cree automáticamente el embarque de una orden basándose en la combinación de tipo de orden y tipo de línea que se defina en las tablas de códigos definidos por el usuario (49/SD). El embarque es una solicitud para transportar bienes desde la sucursal/planta al cliente. Si no introduce un transportista y un medio de transporte, el sistema obtiene la información implícita del transportista y transporte a partir de cualquiera de los siguientes:

- Información sobre sucursal/planta de artículos
- Información maestra de clientes
- Preferencia de compromisos de inventario

Cuando revise las opciones de ruta en Administración avanzada de transporte, puede revisar y corregir el transportista y la modalidad de transporte. Si no especifica un transportista en ninguno de los archivos maestros o durante el registro de la orden, el sistema llena la información sobre el transportista y la modalidad de transporte basado en la preferencia de Transportista.

#### Consulte también

- *Trabajo con embarques* en la guía *Administración de transporte* para obtener más información acerca de la introducción de información sobre el embarque y la carga.

### Registro de información sobre detalle

Ya que el sistema obtiene la mayoría de la información sobre otros archivos, necesita introducir solamente un mínimo de información. El registro de información sobre detalle incluye las siguientes tareas:

- Registro de información sobre artículos
- Registro de información implícita de línea
- Revisión de información sobre órdenes

#### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado las opciones de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta.
- ☐ Verifique que haya activado o desactivado el proceso del flujo de trabajo, JDESOENTRY.

## Consulte también

- *Creación de procesos de flujo de trabajo* en la guía *Administración del flujo de trabajo empresarial* para obtener más información acerca de la activación de procesos de flujo de trabajo.



## Para introducir información sobre artículos

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

Después de introducir información sobre el encabezado en la pantalla Encabezado de órdenes de venta, puede introducir información para cada línea de la orden de venta.

1. Siga los pasos para introducir información sobre el encabezado en la pantalla Trabajo con Encabezado de órdenes de venta.

Después de que haga clic en OK para aceptar la información sobre el encabezado, el sistema mostrará automáticamente la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta.

**Registro de encabezado de órdenes - [Revisiones de detalles de órdenes de venta]**

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

OK Can... For... Mos... Acer Enlaces Inform... Objet... Internet

**Revisiones de detalles** Líneas implícitas

Nº orden: 2401 SO 00200 Suc/planta: M30

Vendido a: 4242 Capital System Fch ord: 10/6/05

Dir ent: 4242 Capital System OC del:

Moneda: USD Tipo de cambio: Mon base: USD ☐ Divisa

|  | 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 .      |
|  |                   |         |               | W      | 0,0000    |              |            |

2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Dir ent
  - Cantidad ordenada
  - Uni med

- N° de partida
- Tp lín
- Pcio unit

Ya que el sistema obtiene la mayoría de la información sobre detalle de otros archivos, necesita introducir solamente un mínimo de información. Puede revisar y cambiar los valores según sea necesario. Consulte *Revisión de información sobre órdenes* para obtener información adicional al respecto.

Dependiendo de cómo configure sus opciones de proceso, puede que tenga que aceptar la orden antes de que el sistema registre la información sobre la orden.

3. En la pantalla Aceptación de órdenes, revise la información sobre la orden.

| N° de partida | Descripción    | Fch ord | UM | Cantidad | Precio total |
|---------------|----------------|---------|----|----------|--------------|
|               | Total orden... |         |    |          | 67           |
|               | Impte gravable |         |    |          |              |
|               | Tasa impto0 %  |         |    |          |              |
|               | Cargos flete   |         |    |          |              |
|               | TOTAL FACTURA  |         |    |          | 67           |

4. Haga clic en Colocar la orden para aceptarla. El sistema crea registros en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).

| Campo             | Explicación                                                                                                 |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cantidad ordenada | Cantidad de unidades afectada por esta transacción.                                                         |
| Nº de partida     | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo. |



| Campo     | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                      |   |                   |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------|---|-------------------|---|-------------------------|---|--------|---|----------------------|---|-------------------------------|---|------------------|
| Uni med   | 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).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   |                      |   |                   |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Pcio unit | El precio de lista o base que se cobra por una unidad de este artículo. En el registro de órdenes de ventas, deben establecerse todos los precios en el archivo de Precios base (F4106).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |                      |   |                   |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Tp lín    | <p>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:</p> <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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                      |   |                   |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |

### ► Para introducir la información implícita de línea

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

La información implícita de línea es útil cuando es necesario especificar las fechas de recolección, embarque y solicitada, así como la orden de compra del cliente o sucursal/planta diferente de la sucursal/planta en la información sobre encabezado. Esto es muy útil si no introduce la información sobre el encabezado antes de introducir la información sobre detalle o si tiene una sucursal/planta alterna para muchas líneas de detalle. Puede usar esta función sólo cuando añada órdenes de venta. Aunque puede modificar la información conforme introduce cada línea de detalle, el sistema no actualizará dicha información si vuelve a consultar y cambiar los valores implícitos de la línea de detalle de ventas.

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, haga clic en la ficha Valores implícitos de línea.

| Cantidad ordenada | Uni med | N° de partida | Tp lín | Pcio unit en divisas | Precio total en divisas | Suc/planta |
|-------------------|---------|---------------|--------|----------------------|-------------------------|------------|
|                   |         |               | W      | 0,0000               | 0,00                    |            |

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/ planta
  - OC del cliente
  - Entrega prometida
  - Recol prog
  - Fch cancel

- Haga clic en OK.

Después de introducir la información implícita de línea, siga los pasos para introducir la información sobre artículos.

### ► Para revisar la información sobre órdenes

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

- Localice la orden que va a revisar y seleccione la línea de detalle de la orden en la pantalla Consulta de servicio al cliente.
- En el menú Fila, escoja Orden y luego Revisiones de detalles de órdenes de venta.

**Registro de encabezado de órdenes - [Revisiones de detalles de órdenes de venta]**

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

OK Can... For... Mos... Acer Enlaces Inform... Objet... Internet

**Revisiones de detalles** Líneas implícitas

Nº orden: 2401 SO 00200 Suc/planta: M30

Vendido a: 4242 Capital System Fch ord: 10/6/05

Dirent: 4242 Capital System OC del:

Moneda: USD Tipo de cambio: Mon base: USD ☐ Divisa

| Q | 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 .      |
|   |                   |         |               | W      | 0,0000    |              |            |

- En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, revise los siguientes campos y haga los cambios necesarios:
  - Precio total
  - UM pcio
  - Último estado
  - Suc/ planta
  - Ubicación
  - Número de lote/serie

- Descripción
  - N° de prov
4. Revise la información sobre fijación de precios de cada línea de la orden de venta:
- Pcio unit
  - Precio total
  - Importe unitario en divisas
  - Cantidad – Precio total en divisas
  - Peso total
  - Costo unitario de orden de compra
  - UM pcio
  - Código de precio 1
  - Código de precio 2
  - Código de precio 3
  - Porcentaje de margen de ganancias

Si cambia la información relacionada con la fijación de precios, como detalles de sucursal/planta, unidad de medida o lote y ubicación, el sistema actualizará también la información sobre la línea de detalle.

5. Revise los siguientes campos de información sobre compromisos de cada línea de la orden de venta:
- Cantidad atrasada
  - Cantidad cancelada
  - Cantidad embarcada
  - Cantidad neta
6. Revise los siguientes campos de información sobre costos e impuestos de cada línea de la orden de venta y efectúe cualquier cambio necesario:
- Código de explicación fiscal 1
  - Ventas gravables (Y/N)
  - Tasa/área fiscal
  - Costo total
  - Costo unitario de orden de compra

7. Revise los siguientes campos de información sobre fletes de cada línea de la orden de venta y efectúe cualquier cambio necesario:
  - UM pso
  - Unidad de medida de volumen
  - Volumen unitario
8. Revise los siguientes campos de información miscelánea sobre artículos y preferencias:
  - Grupo de precios de artículos
  - % de descuento efectivo
  - Código de las condiciones de pago
  - Instrumento de pago
  - Mensaje impreso
  - Prioridad de procesamiento
  - Código de razón
  - Compensación del L/M
  - Libro mayor auxiliar
9. Si ha activado el Control ECS en las constantes del sistema, revise los siguientes campos:
  - Existe un acuerdo
  - N° de transportista
  - Suplemento de acuerdo
  - N° de acuerdo: distribución
  - Estado del arancel
  - Uso final
  - Giro comercial
  - Modalidad de transporte
  - Unidad de medida de peso
10. Si cambia cualquier información sobre la orden, haga clic en OK para actualizar la orden con la información nueva.

| Campo        | Explicación                                                                                                                                                                                                          |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Precio total | El precio total es la cantidad disponible para envío multiplicada por el precio unitario. El sistema calcula este precio. Si se introduce el importe y cantidad total, el sistema puede calcular el precio unitario. |

| <b>Campo</b>       | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Último estado      | Código definido por el usuario (tabla 40/AT) que especifica el último paso del ciclo de procesamiento completado satisfactoriamente por la línea de orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Estado sig         | Código definido por el usuario (40/AT) indicando el siguiente paso en el flujo de la orden del tipo de línea.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Suc/ planta        | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p>Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> |
| Ubicación          | La ubicación de almacenaje de donde se retirará la mercancía.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Descripción        | <p>Una descripción puede consistir en:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Una breve información sobre un artículo.</li><li>• Una observación.</li><li>• Una explicación.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Nº de prov         | Es el número de libro de direcciones del proveedor preferido de este artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Cantidad atrasada  | Es el número de unidades puestas en órdenes atrasadas en el procesamiento de órdenes de venta o de trabajo, utilizando la unidad de medida registrada o la unidad de medida primaria definida para el artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Cantidad cancelada | Es el número de unidades canceladas en el procesamiento de órdenes de ventas o de trabajo, utilizando la unidad de medida primaria o la introducida definida para este artículo. En el sistema de manufactura, también puede ser el número de unidades desechadas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| <b>Campo</b>                      | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cantidad embarcada                | Es el número de unidades que está comprometido para envío en el registro de las órdenes de ventas, utilizando la unidad de medida introducida o la primaria definida para este artículo. En el sistema de manufactura y registro del tiempo de la orden de trabajo, este campo pudiera indicar las cantidades completadas o desechadas. El tipo de cantidad es determinado por el código de tipo que se haya introducido.                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Código de explicación fiscal 1    | <p>Es un código (00/EX) definido por el usuario que controla la forma en que se determina un impuesto y se distribuye a las cuentas de ingresos y gastos del Libro mayor.</p> <p>Una sola factura puede incluir artículos gravables y no gravables. No obstante, debe existir un código de explicación tributaria para toda la factura.</p> <p>El Código de explicación tributaria se usa junto con la Tasa/área fiscal y las Reglas tributarias por compañía para determinar la forma de calcular el impuesto. Cada partida de pago de la transacción puede definirse con un código de explicación tributaria distinto, incluyendo E, para exentar la partida de pago del cálculo de impuestos.</p>                                   |
| Tasa/área fiscal                  | <p>Es un código que identifica un área fiscal o geográfica que tiene tasas y distribuciones fiscales comunes. La tasa/área fiscal debe definirse para incluir las autoridades fiscales (por ejemplo, estado, condado, ciudad, distrito del transporte colectivo o provincia) y sus tasas. Para que sea válido, el código deberá configurarse en el archivo de tasa/área fiscal (F4008).</p> <p>Generalmente, los impuestos sobre las ventas y sobre el uso en Estados Unidos requieren autoridades fiscales múltiples por tasa/área fiscal, mientras que los impuestos al valor agregado (IVA) requieren solamente de una tasa simple.</p> <p>El sistema utiliza este código para calcular apropiadamente el importe del impuesto.</p> |
| Costo total                       | En los sistemas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, es el importe bruto de la factura. Para las órdenes de compra y venta es el coste unitario multiplicado por el número de unidades.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Costo unitario de orden de compra | Si el importe por unidad que se deriva de dividir el costo total entre la cantidad de la unidad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

| Campo                       | Explicación                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| UM pso                      | La unidad de medida a utilizarse para establecer el peso de un artículo en particular. Las unidades de peso típicas son:<br>GM Gramo<br>OZ Onza<br>LB Libra<br>KG Kilo<br>CW Quintal<br>TN Tonelada                                             |
| Unidad de medida de volumen | Es la unidad de medida para el espacio cúbico que ocupa un artículo de inventario. Las unidades de medida de volumen más típicas son:<br>ML Mililitro<br>OZ Onza<br>PT Pinta<br>LT Litro<br>CF Pie cúbico<br>CM Metro cúbico<br>CY Yarda cúbica |
| Volumen unitario            | El volumen total del artículo para una línea de orden. Este volumen se determina multiplicando la cantidad ordenada en la unidad de medida principal por la unidad de volumen del artículo.                                                     |

## Registro de artículos sustitutos y relacionados

Si solamente está disponible una parte de la cantidad de un artículo, puede usar un artículo sustituto para proporcionar la cantidad que necesita para completar la orden. Por ejemplo, un cliente ordena una cadena de bicicleta estándar pero se da cuenta de que existe un retraso en su entrega. Puede especificar un artículo sustituto, como puede ser una cadena de bicicleta equivalente de otro fabricante para surtir dicha orden.

La sustitución de un artículo en una orden de venta cancela toda cantidad del artículo original que se encuentra en una orden atrasada. Después de que añade un artículo sustituto, la línea de la orden original muestra un estado de 'cancelado por sustitución' y la nueva línea de la orden muestra un estado de 'vendido como sustituto'. Las líneas de la orden muestran la división entre los artículos originales y los sustituidos.



Si su compañía vende artículos relacionados entre sí, puede configurar el sistema de tal manera que le indique antes de añadir los artículos relacionados a la orden. Por ejemplo, puede asociar una bomba para inflar neumáticos con un juego de reparación de neumáticos. Cuando introduzca el número de artículo correspondiente a la bomba para neumáticos en una orden de venta, el sistema mostrará una marca de verificación en el encabezado de la fila y columna para indicar que existen artículos relacionados. Si decide añadir el artículo asociado, como el juego de reparación de neumáticos, el sistema añadirá la línea de detalle de la orden a la orden de venta.

Use sustituciones para reemplazar artículos obsoletos en una orden de venta si el artículo y su reemplazo están configurados en la aplicación Revisiones de referencia cruzada de artículos. Active el sistema para verificar las sustituciones y los artículos relacionados y de reemplazo en las opciones de proceso de referencia cruzada de la aplicación Registro de órdenes de venta.

Puede configurar artículos sustitutos o complementarios durante el registro de órdenes de venta. Desde artículos sustitutos/complementarios, entre a la pantalla Revisiones de referencia cruzada de artículos e introduzca la información sobre referencia cruzada.

Consulte *Configuración de referencias cruzadas de artículos* en la guía *Administración de inventario*.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las opciones de proceso de referencia cruzada estén configuradas en la aplicación Registro de órdenes de venta para mostrar la información sobre referencia cruzada de artículos sustitutos, relacionados y de reemplazo
- ☐ Verifique que haya activado la verificación de disponibilidad en las opciones de proceso de Registro de órdenes de venta.
- ☐ Verifique que el cliente acepte los artículos sustitutos en Instrucciones de facturación al cliente.

### ► Para introducir artículos relacionados y sustitutos

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

1. Siga los pasos para introducir la información sobre detalle en la pantalla Consulta de servicio al cliente.

Después de que introduzca una línea de detalle, el sistema indicará el procesamiento de la información adicional. Para los artículos sustitutos y complementarios, el sistema muestra una marca de verificación en el encabezado de fila y columna.

2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, escoja Artículos sustitutos/complementarios en el menú Fila.

Detalles de órdenes de venta - [Artículos sustitutos/complementarios]

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

OK Bus... Can... For... Mos... Acer Enlaces Refer... Anterior Sigue... Objet... Internet

Nº partida: 220 Tipo referencia cruzada: B

Touring Bike, Red Substitutos

En Buscar: ☒ Mostrar TODOS LOS ARTICULOS ☐ Mostrar TODOS ARTICULOS DISPON

Suc/planta: M30

Cantidad atrasada: 134 EA

Pcio unit: 650,000 EA

| Cantidad ordenada | UM | Nº de partida | Pcio unit | UM fi pcio | Cantidad neta | Suc/planta |
|-------------------|----|---------------|-----------|------------|---------------|------------|
|-------------------|----|---------------|-----------|------------|---------------|------------|

Consulta de servicios al cliente Artículos sustitutos/complementarios

3. En la pantalla Artículos sustitutos/complementarios, escoja cualquiera de las siguientes opciones y haga clic en Buscar:
  - Mostrar TODOS LOS ARTICULOS
  - Mostrar TODOS LOS ARTICULOS DISPON
4. Revise los siguientes campos:
  - Nº partida
  - Tipo referencia cruzada
  - Pcio unit
  - Cantidad neta

5. Escoja el artículo que desea sustituir con la línea de la orden, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en OK:
- Cantidad ordenada

| Campo                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tipo referencia cruzada | Es un código definido por el usuario (41/DT) que identifica el tipo de referencia cruzada que se configura para este cliente. Entre los ejemplos de tipos de referencia cruzada se incluyen los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sustitutos</li> <li>• Reemplazos</li> <li>• Códigos de barras</li> <li>• Números de artículos del cliente</li> <li>• Números de artículo del proveedor</li> </ul> |
| Nº partida              | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Pcio unit               | El precio de lista o base que se cobra por una unidad de este artículo. En el registro de órdenes de ventas, deben establecerse todos los precios en el archivo de Precios base (F4106).                                                                                                                                                                                                                               |
| Cantidad neta           | Es el número de unidades que se encuentran físicamente en el inventario. El sistema mostrará la cantidad disponible en la unidad de medida principal.                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Cantidad ordenada       | Cantidad de unidades afectada por esta transacción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

## Trabajo con procesamiento del subsistema en Registro de órdenes de venta

Si necesita la hoja de recolección o la factura cuando termine el proceso de registro de órdenes, puede configurar y activar el subsistema. Tal vez desee esta capacidad de impresión instantánea si:

- Trabaja en un ambiente con un alto volumen de órdenes de entrega el mismo día y desea crear la hoja de recolección en cuanto introduzca la orden.
- Tiene muchas ventas de mostrador en donde el cliente espera salir de su establecimiento con la mercancía y con la factura de la misma.

El trabajo con el procesamiento del subsistema en el registro de órdenes de venta incluye las siguientes tareas:

- Configuración del procesamiento del subsistema
- Finalización del procesamiento del subsistema

El procesamiento del subsistema se activa mediante las opciones de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210). Por ejemplo, en la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que se usa para imprimir las hojas de recolección inmediatamente después del registro de órdenes, debe configurar el valor en las opciones de proceso para imprimir las hojas de recolección y después identificar la versión de la aplicación Impresión de hojas de recolección. Debe configurar un valor para activar el procesamiento del subsistema y después identificar la versión correspondiente de las aplicaciones del subsistema con el fin de ejecutar las siguientes aplicaciones:

- Impresión de hoja de recolección (R42520)
- Impresión de facturas del subsistema (R42565)
- Compromisos del subsistema en línea (R42997)
- Editor de transacciones en batch (R4210Z)

**Cuidado:** debe detener el subsistema antes de realizar el procesamiento del final del día. También puede detener uno o varios trabajos en el subsistema en cualquier momento.

### Antes de comenzar

- ☐ Defina las colas de salida implícitas para las aplicaciones de impresión. Consulte *Administrador de servidores y estaciones de trabajo*.
- ☐ Cree una versión nueva de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) específicamente para el procesamiento del subsistema.

### ► Para configurar el procesamiento del subsistema

---

En el menú Herramientas de administración del sistema (GH9011), escoja Versiones en batch (P98305)

1. En la pantalla Trabajo con versiones en batch, introduzca la aplicación en batch pertinente y haga clic en Buscar.
2. Seleccione la versión del subsistema y especifique la selección y secuencia de los datos.
3. Haga clic en Enviar y configure las opciones de proceso adecuadas.
4. En la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para el procesamiento del subsistema, introduzca los valores pertinentes para activar el procesamiento del subsistema e identificar la versión correspondiente en las opciones de proceso.

### ► Para finalizar el procesamiento del subsistema

---

En el menú Herramientas de administración del sistema (GH9011), escoja Trabajo con servidores (P98305)

1. Ubique y escoja el servidor correspondiente en el que esté ejecutándose el subsistema.
2. En el menú Fila, escoja Trabajos del subsistema.

Puede rastrear el estado de cada registro que el sistema someta a la cola del subsistema.

3. Para dar por terminado el procesamiento del subsistema, escoja el trabajo correspondiente y escoja Terminar el trabajo en el menú Fila.



# Opciones de proceso: Registro de órdenes de venta

---

## Opciones de proceso: Registro de órdenes de venta (P4210)

### Valores implícitos

Estas opciones de proceso especifican los valores implícitos, como el tipo de documento, que la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) usa cuando no se introducen otros valores para la transacción.

Salvo por el tipo de orden obligatorio, se aplican los siguientes valores implícitos sólo durante el registro de órdenes. Si está haciendo una consulta de registros escritos, el sistema obtendrá las órdenes basándose primero en la información que aparece en el encabezado de la pantalla y posteriormente usará los parámetros que se definan en las opciones de proceso de Consulta.

Puede modificar la información que se muestra en las pantallas de encabezado y detalle. Si esta información está oculta, el sistema procesará las órdenes basándose en la información implícita que se configura en las opciones de proceso de los archivos maestros.

### 1. Tipo de orden (obligatorio)

Utilice esta opción de proceso para identificar el tipo de documento. J.D Edwards ha reservado códigos de tipo de documento para comprobantes, facturas, recibos y hojas de tiempos las cuales crean asientos de compensación automática durante el programa de contabilización.

El usuario debe introducir un valor que se haya configurado en el archivo de códigos definidos por el usuario (00/DT).

Si se utiliza esta versión de Registro de órdenes de venta (P4210) en otros programas, los valores implícitos del programa en el que se crea la orden original sustituyen a los valores implícitos de la orden de venta. Por ejemplo si se utiliza esta versión de Registro de órdenes de venta (P4210) en Liberación de órdenes abiertas, el tipo de línea de la orden abierta sustituye a los valores implícitos del tipo de línea de la orden de venta.

### 2. Tipo de línea

Utilícese esta opción de proceso para especificar un código que controle la forma en que el sistema procesa las líneas en una transacción. Los tipos de línea controlan los sistemas con los que hace interfaz la transacción (Libro mayor, Costos de trabajo, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar y Administración de inventario). Los valores admisibles se definen en la pantalla Revisiones de Constantes de tipo de línea (P40205) e incluye:

|   |                              |
|---|------------------------------|
| S | Artículos en existencia      |
| J | Costos de trabajo            |
| N | Artículo fuera de existencia |
| D | Artículo de embarque directo |
| F | Flete                        |
| T | Información sobre el texto   |
| M | Cargos y abonos varios       |
| W | Orden de trabajo             |

En la pantalla (P40205) Revisiones de constantes de tipo de línea puede configurarse un tipo de línea para los artículos fuera de existencia que obtenga información del Maestro de artículos pero no compromete cantidades. El indicador, Verificación del Maestro de artículos de fuera de existencia, se utiliza cuando la Interfaz del inventario está configurada para un artículo fuera de inventario, como D o N.

Cuando se introduce un tipo de línea de artículo de embarque directo, el sistema utiliza una versión del Registro de órdenes de compra (P4310) para crear la orden de compra que se relaciona con esta orden de venta. Especifique la versión en la opción de proceso Registro de órdenes de venta (P4210), separador de Versiones, para el Registro de órdenes de compra.

Cuando se introduce un tipo de línea de orden de trabajo, el sistema utiliza la versión del Registro de orden de trabajo (P48013) que se especifique en la opción de proceso P4210, separador de Versiones, de Registro de órdenes de trabajo para crear la orden de trabajo.

Si se utiliza esta versión del Registro de órdenes de venta (P4210) en otros programas, los valores implícitos del programa en los que se crea la orden original sustituye a los valores implícitos de la orden de ventas. Por ejemplo, si se utiliza esta versión del Registro de órdenes de venta (P4210) en Liberación de órdenes abiertas, el tipo de línea de la orden de la orden abierta sustituye al tipo de línea implícita en la orden de ventas.



### 3. Estado inicial

Utilice esta opción de proceso a fin de indicar el punto en uso en el proceso de la orden. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que se haya determinado en las Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y el tipo de línea que se está empleando. La combinación del estado inicial y el estado siguiente debe ser válida de último estado/estado siguiente en la tabla Reglas de actividad de la orden.

### 4. Modificación del estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar el siguiente paso en la orden de proceso. Debe especificar un código definido por el usuario (40/DT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y tipo de línea que se está utilizando. El estado de sustitución es otro paso permitido en el proceso. La combinación del estado inicial y estado siguiente de modificación debe ser válida para último estado/estado siguiente en el archivo Reglas de actividad de la orden.

### 5. Incremento de número de línea

Utilícese esta opción de proceso a fin de especificar el incremento que usa el sistema para numerar las líneas de la orden en forma automática. El usuario debe seleccionar un número entero dado que otros procesos, como el de registro de un juego, crean incrementos decimales.

### 6. Código de razón

Este es un campo que sólo se utiliza para la preparación de informes. Puede introducir un valor que se ha configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/RC).

### 7. Unidad de medida de transacción

Utilice esta opción de proceso a fin de especificar la unidad de medida para un artículo de una orden. Los valores admisibles se establecen en una tabla de códigos definidos por el usuario (00/UM).

Si no se introduce un valor en esta opción de proceso, el sistema obtiene la unidad de medida principal que se define en el Maestro de artículos (F4101).

### 8. Unidad de medida de fijación de precios

Utilice esta opción de proceso para identificar el valor con el que el sistema obtiene la unidad de medida de la transacción cuando la transacción modificada está en blanco. Los valores válidos son:

- Blanco El sistema utiliza la unidad de medida principal.
- 1 El sistema utiliza la unidad de medida de fijación de precios.

### 9. Revisiones del Libro de direcciones

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema pide a los usuarios que añadan clientes nuevos al sistema Libro de direcciones durante el registro de órdenes de venta. Si introduce un número de Libro de direcciones de un cliente en el campo Vendido a o Dirección de entrega que el sistema no reconozca, entonces no le permitirá introducir una orden. Los valores admisibles son:

- Blanco Debe entrar en forma manual a Revisiones del Libro de direcciones y añadir la información sobre el cliente antes de introducir una orden.
- 1 El sistema mostrará automáticamente la pantalla Revisiones del Libro de direcciones.

Ya sea que entre a la pantalla Revisiones del Libro de direcciones a través de una opción del menú Pantalla o que escoja la opción para añadir clientes en forma automática, el sistema usará las Revisiones del Libro de direcciones, versión ZJDEC003.

### 10. Actualización del encabezado a detalle

Utilice esta opción de proceso para especificar si el sistema actualizará la información correspondiente en la pantalla de información de detalle si el usuario cambia la información del encabezado. Utilice el archivo Definición de columnas de encabezado en detalle (P40HDR) a fin de identificar los campos que el sistema utiliza para actualizar la pantalla de detalle. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no actualiza la información en las Revisiones de detalle de órdenes de venta a no ser que el usuario seleccione la opción Poblar del menú de pantalla de Encabezado al detalle.
- 1 El sistema actualiza automáticamente la línea de detalles a fin de reflejar cambios que se hagan a la información del encabezado.

### 11. Encabezado de sucursal/planta

Utilice esta opción de proceso para especificar el valor con el que el sistema selecciona la sucursal/planta implícita para los costos de seguimiento. El usuario puede configurar valores implícitos de encabezados de sucursal/planta basándose en la identificación del usuario o de la terminal, o en la unidad de negocios de la dirección de envío en Revisiones del Libro de direcciones (8P0101). Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema utiliza la ubicación implícita basándose en la identificación del usuario o de la terminal y muestra la sucursal/ planta en la pantalla de encabezado de la orden. El usuario determina la sucursal/planta implícita basándose en su identificación o en la de la terminal en Ubicación e impresoras implícitas (P400951). |
| 1      | El sistema utiliza la unidad de negocios que el usuario especifica en la pantalla Revisiones del Libro de direcciones para el cliente al que se le está enviando la mercancía.                                                                                                                                                        |

### 12. Sucursal/planta implícitas

Utilice esta opción de proceso para especificar la sucursal/planta implícita que aparece en el encabezado de la orden.

### 13. Plantilla de órdenes

Utilice esta opción de proceso a fin de identificar una plantilla estándar que se aplique a todos los clientes. El usuario puede crear una plantilla estándar en la que se enumeren los artículos que se soliciten con mayor frecuencia. Aunque el sistema muestre esta plantilla para cada orden, el usuario no tiene que aplicar ninguno de los artículos durante el registro de la orden.

## Duplicación

Estas opciones de proceso especifican los valores, como el tipo de documento, que la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) usa cuando se duplica una orden de venta. Si hace clic en Copiar en la barra de herramientas de la pantalla Consulta de servicio al cliente, el sistema duplica la información basándose en lo que haya elegido en las opciones de proceso.

### 1. Tipo de orden

Utilice esta opción de proceso para identificar el tipo de orden de un documento duplicado. Cuando el usuario haga clic en Copiar en la barra de herramientas en la pantalla Examinar/consultar, el sistema crea un duplicado de este tipo de orden. J.D. Edwards ha reservado códigos de tipo de documento para comprobantes, facturas, recibos y hojas de tiempo, que crean partidas de compensación automática en el programa de contabilización.

El usuario debe introducir un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/DT).

Si se deja esta opción en blanco, el sistema utiliza la opción de proceso tabulador de Valores implícitos, Tipo de orden P4210 en esta versión.

### 2. Estado inicial

Utilice esta opción de proceso para indicar el estado actual de la línea duplicada. Cuando se haga clic en Copiar en la barra de herramientas en la pantalla Examinar/consultar, el sistema crea un duplicado de la orden en este estado. Debe emplearse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden en base al tipo de la orden y de línea que se esté utilizando. El sistema inicial y estado siguiente deben tener una combinación admisible de último estado/estado siguiente en el archivo Reglas de actividad de la orden.

### 3. Estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar el paso siguiente en el proceso de órdenes para la orden duplicada. Usted especifica un código definido por el usuario (40/AT) que se ha configurado en Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y línea que está utilizando. El estado de modificación es otro paso permitido en el proceso. La combinación del estado inicial y el estado siguiente de modificación debe ser una combinación válida de último estado/siguiente estado en la tabla Reglas de actividad de la orden.

### 4. Copiar texto relacionado

Utilice esta opción de proceso a fin de especificar los mensajes y el texto relacionados que se copian cuando se duplican órdenes. Los códigos admisibles son:

- |        |                                                                                                                          |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no copia el texto relacionado ni los mensajes.                                                                |
| 1      | El sistema copia los mensajes y el texto anexos a una línea de de detalle de una orden.                                  |
| 2      | El sistema copia mensajes o texto anexo con un encabezado, así como mensajes anexos a una línea de detalle de una orden. |
| 3      | El sistema copia mensajes o texto anexo al encabezado, pero no una línea en particular del detalle de la orden.          |

### Órdenes en espera

Estas opciones de proceso activan el procesamiento de órdenes en espera. Debe especificar el código de espera en cualquiera de las siguientes opciones de proceso para activar el procesamiento de órdenes en espera. Configure los parámetros de espera en la aplicación Información sobre órdenes en espera (P42090). Si se tienen varios códigos de espera, es posible que se ponga una sola orden en espera varias veces. Debe liberar la orden de venta de todos los códigos de espera antes de que el sistema procese la orden.

#### 1. Verificación de crédito del cliente

Utilice esta opción de proceso para identificar un código de retención de crédito que el sistema utiliza para comparar en forma automática el límite de crédito que el usuario configura para el cliente en Información del Maestro de clientes contra la orden y cualquier saldo pendiente en Cuentas por cobrar.

El usuario define las condiciones que el sistema utiliza para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y anexar dichas condiciones a un código de retención. Debe especificar el código de retención en esta opción de proceso a fin de activar el procesamiento de retención de órdenes.

El usuario debe introducir un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

#### 2. Verificación de margen de órdenes

Utilícese esta opción de proceso para identificar una verificación de margen de orden que el sistema utiliza para comprobar que todas las órdenes de venta cumplen con un margen específico.

El sistema utiliza la siguiente ecuación para calcular el margen:

$$(\text{Precio} - \text{costo}) / \text{precio} * 100 = \text{Margen}$$

El usuario puede definir las condiciones que el sistema utiliza para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y unir esas condiciones a un código de retención. Debe especificar el código de retención en esta opción de proceso para activar el procesamiento de órdenes retenidas.

El usuario debe introducir un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

#### 3. Verificación de margen de línea de órdenes

Utilice esta opción de proceso para identificar una verificación de margen de línea de orden que el sistema utilice para comprobar que todas las líneas de detalle de la orden cumplen con un margen específico.

El sistema utiliza la siguiente ecuación para calcular el margen:

$$(\text{Precio} - \text{costo}) / \text{precio} * 100 = \text{margen}$$

El usuario puede definir las condiciones que el sistema utiliza para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y anexarlas a un código de retención. Debe especificar el código de retención en esta opción de proceso a fin de activar el proceso de retención de órdenes.

Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

#### 4. Verificación de valor mínimo de órdenes

Utilice esta opción de proceso para identificar un código que el sistema emplee en forma automática para comparar el mínimo de la orden que se determinó para el cliente en Instrucciones de facturación para el cliente contra el total de la orden.

El usuario puede definir las condiciones que el sistema utiliza para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y anexarlas a un código de retención. Debe especificarse el código de retención en esta opción de proceso a fin de activar el proceso de retención de órdenes.

Debe introducir un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

#### 5. Verificación de valor máximo de órdenes

Utilice esta opción de proceso para identificar un código que el sistema use para comparar en forma automática el máximo de la orden que se configura para el cliente en Instrucciones de facturación al cliente contra el total de la orden.

El usuario puede definir las condiciones que el sistema utiliza para retener órdenes y relacionar esas condiciones a un código de retención. Debe especificarse el código de retención en esta opción de proceso para activarlo.

Debe registrarse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

#### 6. Orden en espera parcial

Utilice esta opción de proceso para identificar un código que utilice el sistema para retener toda una orden si la cantidad no está disponible para llenar una línea del detalle de la orden. El usuario puede liberar una retención parcial de la orden en cualquier momento. El sistema puede entonces rezagar, cancelar o embarcar cantidades disponibles basándose en información de órdenes rezagadas en Instrucciones de facturación el cliente, Información del Maestro de artículos, Información sobre sucursal/planta y Constantes de sucursal/planta.

Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### 7. Asignación de producto en espera

Utilice esta opción de proceso para especificar un código de retención que el sistema emplee para restringir el número de artículos o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar.

El usuario debe configurar la preferencia de Asignación de producto en el Maestro de preferencias (P40070), activar la preferencia mediante la Selección de preferencias (R40400), determinar la información del código de retención en Información de retención de órdenes (P42090) y después el procesamiento del perfil de preferencias en la opción de proceso P4210, Versiones, Perfil de preferencias. Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### 8. En espera de autorización para el procesamiento del anticipo

Utilice esta opción de proceso para identificar el valor implícito del código de retención para Código de autorización en Procesamiento de anticipos.

### 9. En espera de liquidación para el procesamiento del anticipo

Utilice esta opción de proceso para identificar el código de retención implícito para Liquidación de procesamiento de anticipos.

### 10. En espera del procesamiento de órdenes

Use esta opción de proceso para crear un código de espera que el sistema utilice para evitar que la orden pase por diferentes etapas del procesamiento de órdenes de venta. Este código de espera no tiene ningún procesamiento especial asociado, como Verificación de crédito, Verificación de margen mínimo/máximo, etc. Puede usarse para crear un paso de aprobación adicional para las órdenes de venta.

Debe introducir un valor que haya sido configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

## Desplegar

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si el sistema muestra algunos tipos de información sobre órdenes de venta, como los campos de costo y precio, líneas cerradas y juegos, y si el usuario puede cambiar la información.

### 1. Mostrar u ocultar los campos Costo

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema protege u oculta los campos de precios. Los códigos admisibles son:

- Blanco        Los campos de costos aparecen en la pantalla y se puede modificar la información.
- 1        El sistema protege los costos de cualquier modificación. Si se protegen los campos de costos, estos aparecen en la pantalla pero no pueden modificarse.
  - 2        El sistema oculta los campos de los costos. Si se ocultan, los campos de costos no aparecen en la pantalla. Sin embargo, el sistema aún escribe la información de costos del Libro mayor de costos de artículos (F4105) en el archivo Detalle de la orden de ventas (F4211). El sistema recupera el valor implícito de la información de costos del archivo Libro mayor de costos de artículos (F4105).

### 2. Mostrar u ocultar los campos Precio

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema protege u oculta campos de precios. Los valores válidos son:

- Blanco        Los campos de precios permanecen visibles y permiten el registro de datos. Sólo puede modificar la información para esta orden.
- 1        El sistema protege los precios para que no cambien. El precio unitario y total aparecerán en la pantalla, pero no podrá modificar la información.
  - 2        El sistema no muestra información sobre precios. Aunque oculte los campos de precios, el sistema seguirá mostrando información sobre los precios en la tabla Detalle de órdenes de venta (F4211).

### 3. Activar u ocultar los campos relacionados con precios

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema inhabilita los campos relacionados con la fijación de precios que afectan el precio calculado. Los valores admisibles son:

- Blanco        Los campos relacionados con la fijación de precios no desaparecen de la pantalla y permiten la introducción de datos.
- 1        El sistema muestra campos relacionados con precios pero el usuario no puede modificar la información.



### 4. Activar u ocultar los códigos de estado

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema protege u oculta códigos de estado. Los valores admisibles son:

- Blanco El usuario puede modificar la información de esta orden solamente. Si introduce códigos de estado, éstos deben configurarse como otro código de estado permitido en las Reglas de actividad de la orden para la combinación del tipo de documento y línea. Además, la combinación del estado inicial y estado siguiente debe ser válida en cuanto último estado/estado siguiente en el archivo Reglas de actividad de la orden.
- 1 El sistema evita que se cambien los códigos de estado. Si el usuario evita que se cambien los códigos de estado, los estados actual y siguiente permanecerán visibles en la pantalla, pero no podrá modificar la información.
  - 2 El sistema oculta los códigos de estado. Si el usuario oculta los códigos de estado, los códigos de último y siguiente estado no se muestran en pantalla. El sistema procesa órdenes basándose en el estado actual y siguiente que se configura en las Reglas de actividad de la orden.

### 5. Ocultar las líneas de detalles cerradas

Durante la consulta, puede escoger revisar sólo las líneas de detalle de la orden activa. Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema muestra líneas de detalle activas, cerradas o canceladas. Los valores válidos son:

- Blanco El sistema muestra todas las líneas de detalle de las órdenes que aparecerán en la pantalla de detalle.
- 1 Ninguna línea con estado 999 aparecerá en la pantalla de detalle. Sin embargo, el registro para la línea aún sigue en las tablas Detalle de órdenes de venta (F4211) o Detalle de órdenes de venta – Historia (F42119).

### 6. Ocultar la información sobre tarjetas de crédito

Utilice esta opción de proceso para indicar si un usuario puede tener acceso a la información de tarjeta de crédito del cliente. Los valores admisibles son:

- Blanco El usuario puede tener acceso a la información de tarjeta de crédito durante el registro de una orden.
- 1 No puede tener acceso a la información sobre la tarjeta de crédito durante el registro de una orden.

### 7. Ocultar la información sobre flete y transportista

Utilice esta opción de proceso para especificar si el sistema muestra los campos de información sobre flete y transportista. El usuario puede estandarizar los campos de información sobre flete y transportista de tal manera que los cálculos de la tarifa del flete se calculen de manera precisa para la ruta, escala y zona correcta o que el transportista de preferencia siempre sea responsable de entregar el artículo a un cliente. Los valores admisibles son:

- Blanco Los campos de información del flete y del transportista no aparecen en la pantalla de los detalles de la orden y pueden modificarse.
- 1 Los campos de información sobre el flete y transportista no aparecen en la pantalla de los detalles de la orden. El sistema procesa las órdenes en base a la información implícita que se configura en Instrucciones de facturación del cliente o Información del Maestro de artículos.

### 8. Ocultar la información sobre la comisión

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema muestra la información sobre la comisión. Los valores admisibles son:

- Blanco El usuario puede analizar la información de la comisión y modificar la información implícita que afecta sólo a la orden en uso.
- 1 El sistema no muestra la información sobre la comisión. Las órdenes se procesan basándose en la información implícita que está configurada en el archivo Comisiones (F42005).

### 9. Ocultar componentes de juegos

Utilice esta opción de proceso para indicar si los componentes de un juego aparecen en la pantalla Revisiones del Detalle de órdenes de ventas ya sea después de que el usuario seleccione las funciones y opciones en el juego o cuando haga una nueva consulta sobre la orden. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema muestra el artículo principal, así como las funciones y opciones seleccionadas, cuando el usuario vuelve a consultar sobre la orden.
- 1 Después de que el usuario selecciona las funciones y opciones durante el registro de la orden o cuando vuelve a hacer una consulta sobre la orden, el sistema sólo muestra la línea principal. Sin embargo, la línea principal y todas las líneas componentes se escriben en el archivo Detalles de las órdenes de ventas (F4211).

### Compromiso

Use estas opciones de proceso para activar la verificación de disponibilidad y compromisos con los grupos genéricos. Basándose en los cálculos de disponibilidad de artículos de cada sucursal/planta, los cálculos de compromisos afectan la forma en la que el sistema calcula las órdenes atrasadas, las cancelaciones y el tiempo de entrega del cliente.

Para determinar la forma en la que el sistema calcula la disponibilidad de artículos, defina los factores que restan la cantidad disponible de un artículo o que la añaden. Entre los factores que restan la disponibilidad de un artículo están las órdenes de venta y las órdenes de trabajo. Entre los factores que añaden la disponibilidad de un artículo están las órdenes de compra en tránsito. Defina los diferentes factores que aparecen en la pantalla Cálculos de disponibilidad a los que puede tener acceso desde la pantalla Revisiones de sucursal/planta.

#### 1. Activar la verificación de disponibilidad

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema verifica la cantidad disponible de los artículos solicitados. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no verifica la disponibilidad. El usuario puede escoger esta opción para el registro de órdenes abiertas y para cotizaciones.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1      | El sistema verifica la disponibilidad. Si no se dispone de una cantidad, el sistema emite una advertencia de que la cantidad de este artículo supera la cantidad disponible. Entonces, el sistema atrasa o cancela automáticamente cualquier cantidad que no esté disponible, en base en la información sobre órdenes atrasadas que esté configurada en el Maestro de artículos, Artículos de sucursal/ planta, Constantes de la sucursal/planta e Instrucciones de facturación al cliente. |
| 2      | El sistema verifica la disponibilidad. Si la cantidad no está disponible, el sistema emite una advertencia de que la cantidad de este artículo supera la cantidad disponible. Sin embargo, el sistema no atrasa ni cancela ninguna cantidad. La cantidad sigue estando disponible para su embarque.                                                                                                                                                                                         |

El usuario puede permitir órdenes atrasadas por artículo o por cliente y especificar si se permiten las órdenes rezagadas en una sucursal/planta en particular. Si se desea retrasar un artículo, el usuario debe configurar la opción. Se permiten órdenes atrasadas, en las instrucciones del Maestro de artículos, Artículos de sucursal/planta, Constantes de sucursal/planta e Instrucciones de facturación al cliente. Si se permiten las órdenes atrasadas, el sistema retiene la línea del detalle de la orden hasta que la cantidad está disponible. Si no permite órdenes atrasadas, el sistema cancela la línea de detalle de la orden.

Después de que el sistema procesa una línea de detalle de una orden, el usuario puede revisar la información de las órdenes rezagadas, canceladas y en los campos apropiados en las líneas de detalle de la orden.

### 2. Comprometer en la Cantidad 1 o en la Cantidad 2

Utilice esta opción de proceso para indicar los períodos genéricos a los cuales el sistema asigna cantidades. Se utiliza generalmente para órdenes que no afectan la disponibilidad de artículos y es posible utilizar estos períodos para anticipar demandas o pronosticar ventas futuras. Por ejemplo, puede configurar una versión de Registro de órdenes de venta (P4210) para órdenes de cotización y asignar cantidades al período, Cantidad 1. Para las órdenes de períodos, puede configurar otra versión de Registro de órdenes de venta (P4210) y asignar cantidades al período, Cantidad 2. Puede revisar la información de disponibilidad en la pantalla Resumen de disponibilidad. Los valores válidos son:

- Blanco El sistema asigna la cantidad basada en los factores que usted define para las órdenes de venta en la pantalla Cálculos de disponibilidad en Constantes de sucursal/planta.
- 1 El sistema asigna cantidades al período, Cantidad 1
  - 2 El sistema asigna cantidades al período, Cantidad 2

Usted determina la forma en la que el sistema calcula la disponibilidad de artículos definiendo los factores que se restan de las cantidades disponibles (tales como órdenes de venta o de trabajo), que se agregan a las cantidades disponibles (como órdenes de compra que están en tránsito) o que no afectan a cantidades disponibles (como las órdenes pendientes y cotizaciones) en Constantes de sucursal/planta.

Si el sistema ni añade ni resta cantidades de estas órdenes de inventario disponible, borre Registro de órdenes de venta (P4210), la ficha Compromiso y la opción de proceso Activación de verificación de disponibilidad de tal manera que el sistema no verifique la disponibilidad.

### 3. Mostrar la pantalla de consulta de oferta y demanda

Utilice esta opción de proceso a fin de indicar si el sistema muestra de forma automática la pantalla Consulta sobre oferta/demanda cuando no está disponible un artículo. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no muestra la pantalla Consulta sobre oferta y demanda ni atrasa o cancela la línea de detalle de la orden cuando no está disponible una cantidad. Sin embargo, el usuario puede tener acceso en forma manual a esta información desde la pantalla Revisiones de los detalles de la orden de ventas para monitorear la información sobre cuántos artículos están en demanda, disponibles en oferta y disponibles para prometerse.
- 1 El sistema muestra de forma automática la pantalla Consulta sobre oferta y demanda cuando no está disponible una cantidad. El sistema utiliza la versión de la pantalla Consulta sobre oferta y demanda que usted introduce en la opción de proceso correspondiente en el tabulador Versiones.

### Moneda

Estas opciones de proceso le permiten especificar la información sobre el porcentaje de tolerancia, el código de moneda de los Importes de cálculo y la Fecha al cierre para el procesamiento del tipo de cambio de los Importes de cálculo.

#### 1. Límite de tolerancia

Utilice esta opción de proceso para introducir un límite de tolerancia para órdenes en divisas múltiples. Si se introduce una opción en Determinación de tarifas de transacciones diarias (F00151) para permitir tipos de cambio actuales, el usuario puede introducir o modificar en forma manual un tipo de cambio durante el registro de una orden. El sistema emite una advertencia si el tipo de cambio que se registre está fuera de este límite de tolerancia.

#### 2. Código de moneda

Utilice esta opción de proceso para indicar el código de moneda en el que el sistema muestra las transacciones.

#### 3. Fecha al cierre

Utilice esta opción de proceso para indicar la fecha con la que el sistema obtiene el tipo de cambio para la divisa ficticia. Si se deja esta opción en blanco, el sistema utiliza la fecha del mismo.

### Proceso

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si la aplicación Registro de órdenes de venta realiza lo siguiente:

- Permite cambios a las órdenes que han superado cierto punto del proceso.
- Activa el procesamiento del subsistema.
- Muestra la pantalla Revisiones de encabezados de órdenes de venta antes de la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta.
- Le pide que revise la información sobre la orden antes de que el sistema cree una orden.
- Permite la nueva fijación automática de precios para volver a calcular los totales de la orden.
- Activa el procesamiento de plantillas de órdenes con base en la dirección Vendido a y la Dirección de entrega.

- Permite que las órdenes se procesen con base en acuerdos existentes, órdenes abiertas u órdenes de cotización.
- Indica si el sistema aplica el incremento por transferencia de mercancía al costo unitario o al precio.

### 1. Límite del código de estado para cambios

Utilice esta opción de proceso para indicar un punto en el que el usuario no puede realizar cambios a una línea de detalle de una orden. Si se registra una orden en una versión de Registro de órdenes de ventas en la que exista un límite de código de estado definido, no es posible volver a hacer una consulta y hacer cambios a la orden si es que el estado de dicha orden está vencido.

Si se registra una orden en una versión del Registro de órdenes de venta en donde existe un límite de código de estado definido, pero se vuelve a consultar otra versión en la que esta opción de proceso no está activada, el usuario puede hacer cambios a la orden independientemente del estado.

Es necesario especificar un código definido por el usuario (00/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden en base al tipo de orden y la combinación del tipo de línea.

### 2. Procesamiento del subsistema

El usuario puede configurar y activar el subsistema para imprimir la lista de despacho o la factura inmediatamente después del proceso de registro de la orden. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema utiliza esta versión del Registro de la orden de ventas (P4210) para que el proceso del subsistema imprima la listas de despacho y active el procesamiento del subsistema. Identifica la versión correspondiente del programa en las opciones de proceso Registro de la orden de venta (P4210), Versiones, Impresión de la lista de despacho.
- 2 El sistema utiliza esta versión del Registro de la orden de ventas (P4210) para que el procesamiento del subsistema imprima facturas y active el procesamiento del subsistema. Identifica la versión correspondiente del programa en las opciones de proceso Registro de la orden de venta (P4210), Versiones, Impresión de factura.
- 3 El sistema utiliza esta versión del Registro de la orden de ventas para el procesamiento de consignaciones del subsistema y no consigna inventario sino hasta que se satisfaga la orden. Después de aceptar la orden, el sistema procesa la orden a través del programa de lote del subsistema mientras el usuario introduce otra orden.

- 4 El sistema utiliza esta versión del Registro de órdenes de ventas para el procesamiento de consignaciones en línea y el sistema no procesa las líneas de detalle de orden de manera asíncrona. Una vez que se registra la orden, el sistema procesa las consignaciones de la orden satisfecha antes de que se pueda introducir otra orden. Esto permite al usuario revisar consignaciones en línea a medida que el sistema procesa la disponibilidad de cada línea de detalle de la orden en una misma orden.
- 5 El sistema utiliza esta versión del Registro de órdenes de venta para registrar y procesar las órdenes en una modalidad de almacenaje y envío. Identifica la versión adecuada del programa, Editor de transacciones en batch de la orden de ventas (R4210Z), en la opción de proceso Registro de la orden de ventas (P421), Tabulador de versiones, Editor de transacciones en batch de la orden de ventas (R4210Z).

### 3. Despliegue de encabezado de detalle

Utilice esta opción de proceso para determinar cuando el sistema despliega primero la pantalla Revisiones de la información general de la orden de venta o la de Revisiones de detalle de la orden de ventas. Puede introducir la información general antes de la información de detalle y verificar el valor implícito de la información que afecta la orden. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema despliega primero la pantalla Revisiones de detalle de la orden de venta. Crea un registro de información general de la orden con base en la sucursal/planta y la información general que configura para las direcciones Vendido a y Enviado a introducidas en la pantalla información de detalle. Puede acceder a las Revisiones de la información general de la orden de venta para modificar la información del valor implícito cuando lo necesite. |
| 1      | El sistema despliega primero la pantalla Revisiones de la información general de la orden de venta. Se revisa y modifica el valor implícito de la información de la orden que introduce el sistema en las direcciones Enviado a y Vendido a, como las instrucciones de facturación, las fechas de entrega y las condiciones de pago.                                                                                                                              |

### 4. Nueva fijación automática de precios de órdenes

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema utiliza la nueva fijación de precios automática de órdenes para volver a calcular los totales de la orden. El sistema evalúa los artículos y cantidades y hace ajustes en base a toda la orden. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no utiliza la nueva fijación automática de precios de la orden.
- 1 El sistema utiliza la nueva fijación automática de precios de la orden para volver a calcular los totales de la orden. El sistema utiliza la versión Nueva fijación de precios estándar de orden/ grupo (FUTURO) o Nueva fijación avanzada de precios de orden (R42750) que el usuario especifica en la opción de proceso Registro de órdenes de venta (P4210), separador de versiones, Nueva fijación de precios de grupo/orden. Si no se está utilizando el sistema Fijación de precios avanzados, el usuario debe introducir una versión de Nueva fijación de precios de orden/grupo. Si se utiliza Fijación de precios avanzada, debe introducirse una versión de Nueva fijación de precios avanzada de orden (R42750).

### 5. Indicación de mostrar antes de aceptar

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema le pide revisar la orden antes de crear un registro en el archivo Detalles de la orden de ventas (F4211). La revisión es una buena forma de asegurar la precisión al introducir o modificar las órdenes. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no le muestra un aviso para que realice la revisión de la orden sino que crea un registro en el archivo Detalle de la orden de venta (F4211) cuando hace clic en OK.
- 1 El sistema despliega la orden, el total, los impuestos y descuentos aplicables a la orden para que los revise en la orden antes de crear un registro en el archivo Detalle de la orden de venta (F4211). Puede volver a Revisiones de detalle de la orden de venta para hacer las modificaciones. El sistema no crea un registro en el archivo Detalle de la orden de venta (F4211) hasta que seleccione la opción en el menú Formato para aceptar la orden.

### 6. Procesamiento de plantillas de órdenes

Utilice esta opción de proceso para indicar la plantilla que utiliza el sistema durante el registro de órdenes. Una plantilla contiene información sobre artículos ordenados con frecuencia. Se crean y se asignan plantillas para la orden para acelerar el proceso del registro de la orden. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no utiliza el proceso de plantillas de las órdenes.
- 1 El sistema muestra la plantilla de la orden que le asigna a la dirección Vendido a en las Instrucciones de facturación al cliente.



- 2 El sistema muestra la plantilla de la orden que le asigna a la dirección Enviar a en las Instrucciones de facturación al cliente. Se puede configurar una plantilla para el cliente en base al historial de la orden en Regeneración de la plantilla del cliente (R42815) o puede crear una plantilla para el cliente en las Revisiones de plantilla del cliente (P4015). Asigne una plantilla para la orden a la dirección Vendido a y a la dirección Enviar a en las Instrucciones de facturación al cliente.

### 7. Procesamiento de órdenes abiertas/de cotización

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema procesa órdenes de venta contra órdenes pendientes y cotizaciones. Utilice una cotización cuando un cliente solicite información sobre precios pero que no esté listo para comprometerse a una orden de ventas. Utilice una orden pendiente cuando un cliente convenga en comprar una cantidad de un artículo durante un período determinado. Cuando utiliza el procesamiento de órdenes abiertas o cotizaciones, el sistema ubica las órdenes abiertas o cotizaciones pertinentes a partir de las cuales pueden crearse órdenes de venta múltiples de cantidades parciales o una sola orden de venta cuando se libere la cantidad completa. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                        |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no utiliza el procesamiento de órdenes pendientes ni cotizaciones.          |
| 1      | El sistema procesa órdenes pendientes/cotizaciones basándose en la dirección Enviar a. |
| 2      | El sistema procesa órdenes pendientes/cotizaciones en base a la dirección Vendido a.   |

El usuario puede tener varias órdenes pendientes o cotizaciones para la dirección Vendido a o Enviar a. Después de que el usuario introduzca una línea de detalle, el sistema muestra una marca de verificación en el encabezado de la fila y la columna para indicar que existe una orden pendiente o cotización. Es posible visualizar la orden pendiente o cotización en la pantalla Liberación de orden pendiente y seleccionar la orden adecuada a partir de la cual el sistema puede crear una orden de ventas relacionada.

### 8. Procesamiento de acuerdos

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema procesa órdenes de venta contra acuerdos en el Sistema de administración de acuerdos. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no utiliza el procesamiento de acuerdos.                                                                                                                                                                                                                          |
| 1      | El sistema busca todos los acuerdos disponibles y asigna la orden de ventas automáticamente a un acuerdo.                                                                                                                                                                    |
| 2      | El sistema busca todos los acuerdos disponibles y muestra una marca de verificación en el encabezado de fila y en la columna a fin de indicar que existen varios acuerdos. El sistema muestra los acuerdos que satisfacen los criterios en la ventana Selección de acuerdos. |

- 3 El sistema busca en todos los acuerdos disponibles y asigna automáticamente la orden de ventas al acuerdo que tenga la fecha de vencimiento más próxima.

Cuando se registra una orden de ventas, el sistema selecciona los acuerdos que satisfacen los siguientes criterios:

- El artículo debe ser el mismo en la orden de ventas y en el acuerdo.
- El campo Debido a en el acuerdo debe estar en S (socio), lo que indica que se debe producto a este socio por el acuerdo.
- Los campos Vendido a y Enviar a en la orden de ventas deben ser los mismos que el campo Destino del acuerdo.
- El detalle de sucursal/planta o su propietario en la orden de ventas debe ser la fuente en el acuerdo.
- La fecha de la orden de ventas está dentro del rango de fecha activa del acuerdo.
- En aquellos acuerdos que tienen activado el control de cantidad, la cantidad de la orden de ventas no excede la cantidad que resta por satisfacer antes de que el sistema seleccione el acuerdo.

### 9. Función de autoservicio al cliente

Este código indica si el usuario está creando una orden en modalidad de registro de órdenes estándar o modalidad “Carrito de supermercado”. Si se selecciona esta última modalidad, el usuario puede seleccionar artículos de varias aplicaciones antes de utilizar el Registro de órdenes de ventas (P4210) para crear una orden. Es posible utilizar esta función si se están introduciendo órdenes en un ambiente web. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no utiliza la funcionalidad de carrito de supermercado.  
1 El sistema utiliza la funcionalidad de carrito de supermercado.

### 10. Generación de nombre de la propuesta

Utilice esta opción de proceso para indicar el nombre del documento que se genera en forma automática al introducirse en un procesador de palabras que se basa en una plantilla de documento, en un texto modelo y en una sustitución de texto.

### 11. Incremento de costo o precio base

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema aplica un incremento en base al costo o al precio. Se utilizan los incrementos de las ventas de la sucursal para configurar los costos adicionales que se asocian con una orden de venta entre sucursales o con una transferencia de ventas entre sucursales. El precio de transferencia es el importe de venta de la sucursal/planta proveedora a la sucursal/planta de recepción. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no aplica un costo adicional, pero recupera el costo definido en el Libro mayor de costos de artículos (F4105).
- 1 El sistema recupera el incremento del archivo Incremento de las ventas de la sucursal (P3403) y calcula de nuevo el precio de transferencia incluyendo el incremento. Este incremento se aplica al costo de inventario.
- 2 El sistema aplica el precio base establecido por la sucursal/planta proveedora, en el archivo Revisiones de precios base (F4106).

### 12. Procesamiento de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema deberá emplear el proceso de subsistemas o en batch (R45100) para identificar y ajustar los acuerdos de embarque y débito. Los valores admisibles son:

- Blanco No usar el proceso de subsistemas ni en batch.
- 1 Usar el proceso de subsistemas.
- 2 Usar el proceso en batch.

## Referencia cruzada

Estas opciones de proceso especifican los tipos de referencia cruzada para los artículos sustitutos, de reemplazo, complementarios y relacionados. La información sobre referencia cruzada se crea en la aplicación Revisiones de referencias cruzadas de artículos (P4104). Las referencias cruzadas asocian sus números de artículos internos con otros números de artículos internos o aquellos de otras entidades.

### 1. Artículos sustitutos

Utilice esta opción de proceso para identificar el código con el que el sistema busca la información de referencia cruzada para los artículos sustitutos. Los artículos sustitutos son bienes que se venden en lugar del artículo original cuando no se tiene en existencia la cantidad del artículo original. Este código es normalmente S en el programa Revisiones de referencia cruzada de artículos (P4104). Se pueden utilizar sustituciones sólo en el caso de los clientes que permiten sustituciones, en las Instrucciones de facturación al cliente.

Si tiene un artículo sustituto, el sistema despliega una marca de verificación en el encabezado de la fila y en la columna. En forma opcional, puede tener acceso a la pantalla Artículos sustitutos/complementarios para vender el artículo sustituto en lugar del artículo original. Si introduce una cantidad en el artículo sustituto, el sistema crea una segunda línea de detalle de la orden con la información del artículo sustituto.

Debe introducir un valor que haya sido configurado en la tabla de Códigos definidos por el usuario (41/DT).

### 2. Artículos complementarios

Utilice esta opción de proceso para identificar el código con el que el sistema busca la información de referencia cruzada para los artículos complementarios. Los artículos complementarios son artículos recomendados como parte de la venta. Los artículos complementarios no son bienes gratis sino que se venden junto con el artículo original. Este código es normalmente C en el programa Revisiones de referencia cruzada de artículos (P4104).

Si tiene un artículo complementario, el sistema despliega una marca de verificación en el encabezado de la fila y en la columna. En forma opcional, puede tener acceso a la pantalla Artículos sustitutos/complementarios para vender el artículo complementario junto con el artículo original. Si introduce una cantidad en el artículo complementario, el sistema crea una segunda línea de detalle de la orden con la información del artículo complementario.

Debe introducir un valor que haya sido configurado en la tabla de Códigos definidos por el usuario (41/DT).

### 3. Artículos de reemplazo

Utilice esta opción de proceso para identificar el código con el cual el sistema busca la información de referencia cruzada para los artículos de reemplazo. Los artículos de reemplazo son los bienes que se venden en lugar del artículo original cuando discontinúa o sus proveedores discontinúan un artículo. El código de reemplazo es normalmente R en el programa Revisiones de referencias cruzadas del artículo (P4104). Puede crear solamente referencias cruzadas de reemplazo para los artículos cuyo tipo de almacenaje en el Maestro de artículos o en la Planta sucursal de artículos sea O (Obsoleto) o U (Agotado).

Debe introducir un valor que haya sido configurado en la tabla de Códigos definidos por el usuario (41/DT).

### 4. Fijación de precio de los artículos sustitutos

Utilice esta opción de proceso para indicar el precio que recupera el sistema cuando vende artículos sustitutos. Los artículos sustitutos son los bienes que se venden en lugar del artículo original cuando no tiene la cantidad disponible del artículo original. Si sustituye un artículo, puede cobrarle al cliente el precio del artículo que ordenó originalmente o puede utilizar el precio que configuró para el artículo sustituto. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                 |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema utiliza el precio del artículo original, definido en el archivo Revisiones de precio base (F4106).   |
| 1      | El sistema recupera el precio del artículo sustituto, definido en el archivo Revisiones de precio base (F4106). |

### Versiones

Estas opciones de proceso especifican la versión que el sistema usa cuando se escoge la fila relacionada o la salida de pantalla en las pantallas Encabezado o Detalle de órdenes de venta.

Las versiones controlan la forma en la que se muestra la información. Por lo tanto, para que una versión satisfaga sus necesidades, tal vez necesite indicar las versiones específicas en las opciones de proceso.

#### 1. Impresión de hoja de recolección (R42520)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del programa Imprimir lista de despacho (P42520) que el sistema utiliza para procesar las listas de despacho por medio del subsistema después del registro de la orden. Asegúrese de especificar la versión de configuración para el procesamiento del subsistema.

#### 2. Consulta sobre oferta y demanda (P4021)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión Consultar oferta y demanda (P4021) que utiliza el sistema para verificar los compromisos y las existencias. El sistema llama esta versión si despliega en forma automática esta pantalla cuando no tiene en existencia la cantidad o cuando tiene acceso manualmente a Consultar oferta y demanda desde la pantalla Revisiones de detalle de la orden de venta. Si deja el campo en blanco, el sistema usa la versión ZJDE0001.

Para desplegar en forma automática la pantalla Consultar oferta y demanda cuando la cantidad no se tiene en existencia, seleccione la opción adecuada en Registro de la orden de venta (P4210), el tabulador Compromiso y la opción de proceso Consulta del despliegue de oferta y demanda.

### 3. Impresión de hoja de recolección sobre pedido (R42520)

Use esta opción de proceso para especificar qué versión del programa Impresión de hoja de recolección sobre pedido (R42520) está disponible en la pantalla Consulta de servicio al cliente. Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0003.

### 4. Nueva fijación de precios de grupos/órdenes (R42570)

Utilice este procesamiento para identificar la versión Fijación de precios de la orden estándar/grupo (FUTURO) u Orden avanzada/fijación de precios (R42750) que utiliza el sistema para calcular los totales de la orden. Si no utiliza Fijación de precios avanzada, debe introducir una versión de Fijación de precios de la orden estándar/grupo.

Si utiliza Fijación de precios avanzada, debe introducir una versión de Orden avanzada/fijación de precios (R42750). Si lo deja en blanco y configuró el Registro orden de venta (P4210), el tabulador de Proceso, la opción de proceso Fijación de precios automática de la orden para fijar en forma automática el precio de la orden, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### 5. Consulta sobre facturas en línea (P42230)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del programa Consulta de factura en línea (P42230) que utiliza el sistema para desplegar la información de facturación. Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

Si consulta por número de orden de venta, el sistema despliega las líneas pendientes que no han sido procesadas por la actualización de ventas. Si consulta el número de factura, el sistema despliega sólo las líneas a las que se les ha asignado un número de factura, por medio de Facturas de impresión (R42565) o por medio de Actualización de ventas (R42800).

### 6. Perfil de preferencias (P40070)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del programa Perfiles de preferencia (P42520) que utiliza el sistema para procesar las órdenes en base a las preferencias que activó en la pantalla Selección de preferencias. Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

El programa Perfiles de preferencia no incluye la preferencia de compromiso del inventario.

### 7. Verificación de precio y disponibilidad (P41261)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión Verificación del precio y existencia que utiliza el sistema para recuperar la información de ajuste de precios. Si no utiliza el sistema Fijación de precios avanzados para configurar los ajustes de precios, debe introducir una versión de la Verificación estándar de precios y existencias (P41261). Si configura los ajustes de precios avanzados en el sistema de Fijación de precios avanzados (P4074), debe introducir una versión de Verificación avanzada de precios y existencias (P4074).

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001 del programa más adecuada a su sistema.

### 8. Registro de órdenes de compra (P4310)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del Registro de orden de compra (P4310) que utiliza el sistema para crear órdenes de envío directo relacionadas y órdenes de transferencia. El sistema no utiliza toda la información implícita que se configura en las opciones de proceso del Registro de la orden de compra. Por ejemplo, cuando el sistema crea la orden de compra relacionada, el tipo de línea de la orden de venta modifica el valor implícito del tipo de línea de la orden de compra.

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### 9. Consulta sobre el Libro mayor de ventas (P42025)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Consulta del Libro mayor de ventas (P42025) que utiliza el sistema para crear una orden de crédito en base a una orden anterior. El sistema recupera la información de la orden del Libro mayor de detalle de la orden de venta (F42199).

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### 10. Consulta de listas de materiales (P30200)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Consulta de la facturación del material (P30200) que utiliza el sistema para recuperar la información de todas las características y opciones relacionadas con el juego. En los sistemas de distribución, la factura del material se utiliza para ubicar y formar grupos de artículos.

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### **11. Trabajo con Registro de órdenes (P4801)**

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Registro de la orden de trabajo (P4801) que utiliza el sistema para crear órdenes de trabajo. Cuando introduce una orden de venta con un tipo de línea W, el sistema genera automáticamente una orden de trabajo en el sistema Manufactura.

Si lo deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### **12. Impresión de facturas (R42565)**

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del subsistema del programa Impresión de factura (R42565) para imprimir facturas por medio del subsistema. Debe activar la opción de proceso en el tabulador Proceso, Procesamiento del subsistema para imprimir facturas y especifique la versión del programa Imprimir factura (R42565).

### **13. Compromisos del subsistema en línea (R42997)**

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del programa Compromisos que utiliza el sistema para los compromisos en línea o del subsistema. Debe activar la opción de proceso correcta en el tabulador Proceso, procesamiento del Subsistema para los compromisos en línea o del subsistema y especificar la versión del programa Compromisos correspondientes.

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### **14. Artículos configurados (P32942)**

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Artículos configurados (P32942) que utiliza el sistema cuando introduce una orden para un artículo configurado.

Si se deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### **15. Editor de transacciones en batch de órdenes de venta (R4210Z)**

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión del Verificador de transacción en batch de la orden de ventas (R4210Z) que utiliza el sistema cuando introduce órdenes de ventas en un ambiente de almacén y envío.

Si lo deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.



### 16. Verificación de crédito (P42050)

Use esta opción de proceso para identificar la versión de la aplicación Verificación de crédito (P42050) que el sistema usa cuando se entra a la aplicación Verificación de crédito en el menú Pantalla en Revisiones del encabezado de ventas. Puede revisar la información sobre la cuenta de un cliente y el estado de su crédito. Puede comparar el total de las cuentas por cobrar y órdenes pendientes del cliente con el límite de crédito que se le ha otorgado en el archivo Maestro de clientes para determinar si lo ha excedido.

Si deja el espacio en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0001.

### 17. Trabajo con embarques (P4915)

Use esta opción de proceso para especificar la versión del programa Trabajo con embarques (P4915). Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema usa ZJDE0001.

### 18. Maestro de clientes (P03013)

Use esta opción de proceso para especificar la versión que usa el sistema para Información del Maestro de clientes (P01012) cuando escoge Por cobrar el menú Pantalla.

Si deja esta opción en blanco, el sistema usa la versión ZJDE0001.

### 19. Embarque y débito (R45100)

Use esta opción de proceso para especificar la versión de proceso de subsistemas o batch (R45100) que deberá usar el sistema para identificar y ajustar los acuerdos de embarque y débito.

## Preferencias

Estas opciones de proceso determinan si el procesamiento de perfiles de preferencia se activa en esta versión del Registro de órdenes de venta. Una preferencia es información que define para un cliente, un artículo o cualquier combinación de cliente (direcciones de venta, entrega o principal), grupo de clientes, artículo o grupo de artículos. El sistema usa las preferencias para modificar la información normal de configuración de clientes y artículos cuando introduzca las órdenes.

Para trabajar con preferencias, debe configurar dos opciones de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210). En la ficha Preferencias, active la opción de proceso Perfil de preferencias. En la ficha Versiones, especifique la versión de la aplicación Perfiles de preferencia (P42520) que haya configurado para seleccionar las preferencias que desee ejecutar.

### 1. Procesamiento de perfiles de preferencia

Utilice esta opción de proceso para especificar que desea usar el proceso perfiles de preferencia. Si utiliza este último, debe hacerlo en todas las versiones de programas de registro de órdenes. Los valores admisibles son:

Blanco El sistema no utiliza el proceso perfiles de preferencia  
1 El sistema utiliza el proceso perfiles de preferencia

Después de activar la opción de proceso Proceso de perfiles de preferencia, especifique la versión de Selección de preferencias (R40400) en la opción de proceso Preferencias de registro de órdenes de venta (P4210), separador de Versiones. En esa versión de Selección de preferencias (R40400), seleccione las preferencias en las opciones de proceso que desea ejecutar.

La selección de preferencias (R40400) no incluye Compromisos de inventario ni preferencias de Impresión de mensaje.

### 2. Preferencias de compromiso de inventario

Para utilizar la preferencia del compromiso de inventario, debe especificar que desea que esta sea independiente de otros procesos de preferencias. Los valores admisibles son:

Blanco El sistema no utiliza la preferencia del compromiso de inventario  
1 Debe introducirse el costo de la mercancía puesta en destino antes de registrar la orden. Si no se introduce, el sistema envía un error.

Utilice la preferencia del Compromiso de inventario para:

- Especificar que cada línea de la orden se llene a partir de una o más sucursales/plantas en base al cliente/grupo de clientes o artículo/ grupo de clientes
- Especificar las sucursales/plantas desde donde desea que se envíen los productos
- Determinar el porcentaje de la orden que debe existir en una sucursal/planta antes de llenar la cantidad en esa sucursal/planta
- Especificar el modo de transporte y la información de la transportista en la línea de detalle de la venta

### Transferencias

Estas opciones de proceso determinan si el procesamiento de órdenes de transferencia se activa en esta versión del Registro de órdenes de venta. Introduzca una orden de transferencia para enviar inventario de una sucursal/planta a otra dentro de su misma compañía y para mantener un inventario físico preciso. Cuando se crea una orden de transferencia, el sistema:

- Crea una orden de compra para la ubicación de embarque que representa al proveedor.
- Crea una orden de venta para la ubicación receptora que representa al cliente.

#### 1. Activación del registro de órdenes de transferencia

Utilice esta opción de proceso para indicar el registro de la orden de transferencia. Al introducir órdenes de transferencia, debe introducir una Desde sucursal/planta y una Hacia sucursal/planta, así como la información de la orden de compra relacionada. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no procesa la información de una orden de transferencia.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1      | El sistema despliega una pantalla de registro de la orden de transferencia en la cual introduce la sucursal/planta de origen y destino, así como la información de la orden de compra, como el número de la orden de compra, la regla del costo de la mercancía puesta en destino y la tasa de cambio para las órdenes de compra y de venta. El sistema crea automáticamente una orden de compra en base a la versión que especifique en el Registro orden de venta (P4210), en las Versiones y en la opción de proceso Registro de orden de compra. |

#### 2. Orden de compra y venta gravable

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema aplica impuestos a las órdenes de venta y de compra. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema recupera los códigos de explicación de impuestos y las áreas de las tasas de impuestos de la Información del maestro de clientes. Para el envío directo, las órdenes de transferencia o las órdenes de venta con direcciones de Vendido a y Enviar a alternas, el sistema recupera el código de explicación de impuestos de la dirección Vendido a y la tasa/área de impuestos de la dirección Enviar a, pero esta tasa puede modificarse. |
| 1      | El sistema no referencia los indicadores gravables de las ventas o las compras que configura en Información de la planta sucursal del artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

### 3. Costos adicionales obligatorios

Utilice esta opción de proceso para indicar si se necesita el costo de la mercancía puesta en destino para una orden de compra. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                          |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no necesita que se introduzca el costo de la mercancía puesta en destino.                                                     |
| 1      | Debe introducirse el costo de la mercancía puesta en destino antes de registrar la orden. Si no se introduce, el sistema envía un error. |

### Consulta sobre órdenes

Estas opciones de proceso especifican la forma en la que desea que el sistema busque las órdenes en la pantalla Consulta de servicio al cliente.

#### 1. Estado inicial

Utilice esta opción de proceso para indicar el punto actual en el proceso de la orden. Debe especificarse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden con base en el tipo de orden y el tipo de línea que se está utilizando. La combinación del estado inicial y el estado siguiente debe ser una combinación admisible del último estado/estado siguiente en el archivo Reglas de actividad de la orden.

Durante la consulta de la orden, el sistema no despliega las órdenes que no se encuentran dentro del rango del estado inicial y el estado siguiente.

#### 2. Estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar el paso siguiente en el proceso de la orden. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que haya sido configurado en las Reglas de actividad de la orden con base en el tipo de orden y el tipo de línea que se está utilizando. La combinación del estado inicial y el estado siguiente debe ser una combinación admisible del último estado/siguiente estado en el archivo de Reglas de actividad de la orden.

Durante la consulta de la orden, el sistema no despliega las órdenes que no se encuentran dentro del rango del estado inicial y el estado siguiente.

#### 3. Búsqueda en el Último estado y Estado siguiente

Durante la consulta de la orden, el sistema no despliega las órdenes que no se encuentran dentro del rango de estado inicial y estado siguiente. Utilice esta opción de proceso para especificar si la búsqueda se hace con base en el estado inicial o en el estado siguiente.

### 4. Rango de fecha

Utilice esta opción de proceso para indicar el valor de la fecha con el que el sistema busca las órdenes. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha del registro de la orden.
- 2 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha de la promesa de envío que está ocupada cuando se registra la orden.
- 3 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha de la promesa original que está ocupada cuando se registra la orden.
- 4 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha en que se confirmó el envío de la orden. El sistema recupera únicamente las órdenes que se procesaron por medio del programa Confirmación del envío (P4205).
- 5 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha en que se imprimió la factura para el cliente. El sistema recupera únicamente las órdenes que se procesaron por medio del programa Impresión de facturas (R42565).
- 6 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha que se introduce en el campo Sólo memorandum, cancelar cuando se registra la orden.
- 7 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha del L/M. El sistema recupera únicamente las órdenes que se procesaron por medio del programa Actualización de ventas (R42800).
- 8 El sistema recupera las órdenes con base en la fecha se introduce como la fecha de promesa de entrega cuando se registra la orden.

### 5. Despliegue de líneas de texto

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema despliega líneas de texto. Las líneas de texto son las líneas de detalle de la orden tipo T, que se caracterizan por el código en las Revisiones del tipo de línea de la orden que contiene información sólo de memorándum. Cuando consulta una orden, puede ser o no necesario visualizar la información de la línea de texto. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no despliega las líneas de texto. Si creó líneas de texto cuando registró la orden, estas quedan en el archivo Detalle de la orden de venta (F4211).
- 1 El sistema despliega las líneas de texto.

### 6. Despliegue de líneas de órdenes atrasadas/canceladas

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema despliega las líneas de las órdenes rezagadas o canceladas cuando consulta una orden. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema despliega las líneas de las órdenes rezagadas.
- 2 El sistema despliega las líneas de las órdenes canceladas.
- 3 El sistema despliega las líneas de las órdenes rezagadas y canceladas.
- 4 El sistema no despliega las líneas de las órdenes canceladas, ni las de las órdenes canceladas.

### 7. Tipo de referencia cruzada de clientes

Utilice esta opción de proceso para indicar el código con el cual el sistema busca la información de referencia cruzada utilizando el número de artículo del cliente. Las referencias cruzadas relacionan sus números de artículo interno con el número de artículo del cliente. Usted configura los artículos en la Información del Maestro de artículos (F4101) y crea la información de referencia cruzada en el programa Revisiones de referencia cruzada de artículos (P4104).

Debe introducir un valor que se haya configurado en el UDC 41/DT.

## Almacén

Las siguientes opciones de proceso se usan junto con el sistema Administración de almacenes. Si usa Administración de almacenes, puede especificar la modalidad para el procesamiento de solicitudes de recolección y la versión de la aplicación Impresión de solicitud de recolección (P46171).

### 1. Solicitud de modalidad de procesamiento

Utilice esta opción de proceso para crear una solicitud de surtido en el sistema Administración de almacenes. Si se utiliza Administración de almacenes, el sistema puede generar una solicitud de surtido y procesar la solicitud por medio del subsistema. Se utiliza la solicitud de surtido para procesar la sugerencia de surtir el inventario para una orden en una ubicación en particular. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                          |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no genera solicitudes surtido.                                                |
| 1      | El sistema genera solicitudes únicamente.                                                |
| 2      | El sistema genera solicitudes y crea la solicitudes de surtido por medio del subsistema. |

### 2. Solicitud del subsistema para la impresión de la hoja de recolección

Utilice esta opción de proceso si genera solicitudes de surtido para la administración de almacenes por medio del subsistema. Debe especificarse la versión, Impresión de la solicitud de surtido (P46171), que se configuró para el procesamiento del subsistema.

### 3. Modificación del estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar un paso alternativo en el proceso de la orden. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que haya sido configurado en las Reglas de actividad de la orden con base en el tipo de orden y el tipo de línea que se estén utilizando. La combinación del estado inicial y del estado modificado debe ser una combinación admisible del último estado/estado siguiente en el archivo Reglas de actividad de la orden.

### Almacenamiento y retransmisión

Use la siguiente opción de proceso para identificar la modalidad en la que introduce las órdenes. Puede escoger una de las cuatro modalidades siguientes:

|                                                                                      |                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalidad de registro de órdenes de venta</b>                                     | El sistema realiza compromisos de inventario, preferencias y verifica la información sobre la orden contra los archivos maestros.                 |
| <b>Modalidad de modificación parcial de almacenamiento y retransmisión</b>           | El sistema no realiza el procesamiento de preferencias ni los compromisos de inventario y sólo realiza el procesamiento verdaderamente necesario. |
| <b>Modalidad de modificación total de almacenamiento y retransmisión</b>             | El sistema no realiza el procesamiento de preferencias ni los compromisos de inventario sino que realiza el procesamiento de las órdenes.         |
| <b>Modalidad de fijación de precio solamente para almacenamiento y retransmisión</b> | El sistema sólo procesa la información que es necesaria para la fijación de precios.                                                              |

#### 1. Modalidad

Utilice esta opción de proceso para indicar si se introducen las órdenes en un ambiente de almacén y envío. Los valores admisibles son:

|        |                                                         |
|--------|---------------------------------------------------------|
| Blanco | Modalidad de registro de orden de ventas                |
| 1      | Modalidad de verificación parcial de almacenaje y envío |
| 2      | Modalidad de verificación total de almacenaje y envío   |

### Flujo de trabajo

Uso futuro.

#### 1. Planificador de órdenes de trabajo por correo electrónico

Uso futuro.

#### 2. Comprador por correo electrónico

Uso futuro.

### Múltiplos

Para uso futuro.

#### 1. Lista variada

Uso futuro.

#### 2. Línea de lista (para uso futuro)

Uso futuro.

### Entre sucursales

Estas opciones de proceso identifican los tipos de órdenes entre sucursales. Puede usar una orden entre sucursales para surtir la orden de un cliente a partir de una sucursal/planta diferente de la sucursal/planta que realiza la venta. Esto es útil si su compañía vende desde una ubicación pero surte y embarca las órdenes desde otra ubicación, como puede ser un almacén central de abasto. Una orden entre compañías es aquella que da seguimiento a las transacciones entre la sucursal/planta que suministra y la que vende.

#### 1. Factura entre compañías

Una orden entre compañías es una orden que lleva un seguimiento de las transacciones entre la planta/sucursal que suministra y vende. Aunque la orden entre sucursales es la orden de venta para su cliente, la orden entre compañías es la orden de compra para que la planta/sucursal de suministro surta la orden de venta del cliente. Los valores válidos son:

Blanco            El sistema no crea la factura entre compañías.  
1            El sistema crea la factura entre compañías

#### 2. Tipos de órdenes entre compañías

Utilice esta opción de proceso para identificar los tipos de orden para las órdenes entre sucursales. Utilice una orden entre sucursales para llenar una orden de venta desde una sucursal/planta que no sea la sucursal/planta de venta. Esto es útil si su compañía vende desde una ubicación y envía las órdenes desde otra, como un almacén proveedor central.

Debe introducirse un código definido por el usuario (00/DT) que identifique el tipo de documento. Introduzca códigos múltiples sin puntuación o sin espacios. Para actualizar con exactitud todas las órdenes entre sucursales, deben introducirse también todos los tipos de órdenes entre sucursales en Actualización de ventas (R42800), el tabulador Entre sucursales, el Tipo de orden en la orden de proceso para las Ordenes entre sucursales.



### Interoperabilidad

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si el sistema obtiene la información sobre la transacción antes de los cambios a una transacción y si el sistema realiza el procesamiento de la exportación.

#### 1. Tipo de transacción

Utilice esta opción de proceso para introducir un tipo de transacción para la transacción de exportación.

Si usted deja este campo en blanco, el sistema no efectuará el procesamiento de exportaciones.

#### 2. Procesamiento de imagen anterior/posterior

Utilice esta opción de proceso para especificar si el sistema obtiene el registro de una transacción antes de que se cambie dicha transacción o si el sistema obtiene registros de una transacción antes y después de que fue cambiada.

- |        |                                                                                                   |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1      | Obtener dos registros; un registro de la transacción antes de su cambio y otro después del mismo. |
| Blanco | Obtener el registro de una transacción después de que se cambió dicha transacción.                |

### Anticipos

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si puede registrar la información sobre pago de las órdenes.

El anticipo de una orden ocurre cuando un vendedor recibe un pago del cliente en el momento del registro de la orden. Existen muchos tipos de anticipos que un cliente puede usar, tales como efectivo, cheque y tarjeta de crédito. Cuando se realiza cualquier tipo de anticipo, el sistema registra la información sobre la transacción de cada línea de detalle de la orden e indica el pago en la factura.

Utilice esta opción de proceso para especificar un código de retención que el sistema emplee para restringir el número de artículos o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar.

El usuario debe configurar la preferencia de Asignación de producto en el Maestro de preferencias (P40070), activar la preferencia mediante la Selección de preferencias (R40400), determinar la información del código de retención en Información de retención de órdenes (P42090) y después el procesamiento del perfil de preferencias en la opción de proceso P4210, Versiones, Perfil de preferencias. Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### 1. Procesamiento de anticipos

Utilice esta opción de proceso para determinar si activa Procesamiento de anticipos.

Los valores válidos son:

- Blanco El sistema no actualiza los archivos Procesamiento de anticipos y no le permite tener acceso a la ventana Anticipos desde la salida de fila.
- 1 El sistema actualiza los archivos Procesamiento de anticipos y le permite tener acceso a la ventana Anticipos.

### 2. Autorización del proceso

Utilice esta opción de proceso para identificar el método de procesamiento. Los valores válidos son:

- 1 El sistema procesa la autorización de manera interactiva.
- 2 El sistema procesa la autorización en batch o modalidad de subsistema, según la versión.
- Blanco El sistema no procesa la autorización.

### 3. Liquidación del proceso

Utilice esta opción de proceso para identificar el método de procesamiento de ajuste. Los valores válidos son:

- 1 El sistema procesa el ajuste de manera interactiva.
- 2 El sistema procesa el ajuste en batch o modalidad de subsistema, según la versión.
- Blanco El sistema no procesa el ajuste.

### 4. Autorización de la versión de la transacción del anticipo

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Autorización de transacciones de anticipos.

### 5. Liquidación de la versión de la transacción del anticipo

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Liquidación de transacciones de anticipos.

### 6. Modificación del estado siguiente

#### Líneas autorizadas

Utilice esta opción de proceso para identificar el Código de estado siguiente modificado para líneas de órdenes que han recibido autorización durante el proceso de la tarjeta de crédito.

#### Líneas liquidadas

Utilice esta opción de proceso para identificar el Código de estado siguiente modificado para líneas de órdenes que se han liquidado en el proceso de tarjeta de crédito.



# Generación de una propuesta

---

Las propuestas de venta contienen información tal como las configuraciones de ventas, cotizaciones, aspectos relevantes sobre las finanzas de la compañía, datos sobre el producto, fijación de precios, descuentos y disponibilidad del producto. Puede usar un sistema de generación automatizada de documentos con el fin de obtener varios datos de diferentes departamentos, como Ventas, Contabilidad, Mercadotecnia e Inventario. Puede elaborar rápidamente y con precisión una propuesta formal de ventas, misma que después puede modificar y volver a generar con facilidad y eficacia.

La generación de propuestas incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de componentes de una propuesta
- ☐ Definición de documentos para la generación de propuestas de ventas
- ☐ Generación de una propuesta durante el registro de órdenes

El sistema de generación automatizada de documentos se ejecuta solamente en OneWorld y carece de soporte en WorldSoftware. Debe contar con Word 97 de Microsoft para trabajar con el sistema automatizado de generación de documentos. El sistema de generación automatizada de documentos se ejecuta en un cliente con ambiente Windows 95 o Windows NT.

## Configuración de los componentes de una propuesta

Configure los componentes de una propuesta con el fin de proporcionar información común y promover un estilo y formato uniformes que permita a los vendedores reunir información en forma eficaz y elaborar una propuesta de ventas formal y precisa.

La configuración de los componentes de una propuesta incluye las siguientes tareas:

- Configuración de las plantillas de propuestas
- Configuración de un texto modelo
- Configuración de cotizaciones de venta para propuestas
- Configuración de identificadores de substitución de texto

### Configuración de plantillas de propuestas

Cuando elabore una propuesta de venta, puede desarrollar elementos de información que pueden usarse en todas sus propuestas de venta. Estas pueden usarse como plantillas que proporcionan información común que promueve la uniformidad en el estilo y formato. Puede crear varias plantillas para diferentes tipos de propuestas.

Debe crear la plantilla de la propuesta como un documento Word de Microsoft (.doc). Cuando cree la plantilla de la propuesta, debe insertar "marcadores" para identificar aquellos lugares del documento en donde debe insertarse un texto modelo específico. El procesador de palabras Word de Microsoft soporta objetos de multimedia, como objetos incrustados, fragmentos de multimedia, documentos de imágenes y hojas de cálculo Excel.

Después de crear una plantilla de propuesta, el sistema usa el nombre de la plantilla que haya especificado en las opciones de proceso de Revisiones de documentos generados (P00391). Cuando escoja generar propuestas, el sistema sólo usará el nombre de la plantilla que se asigne en las opciones de proceso y obtendrá el texto modelo conforme a la sucursal/planta, y a la información sobre el cliente y el artículo que aparecen en la orden. La información sobre el encabezado en la generación automática de documentos también proviene de la plantilla especificada.

#### Antes de comenzar

- ☐ Debe configurar el nombre de la plantilla de la propuesta en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/GD)
- ☐ Debe guardar la plantilla de la propuesta como un documento Word de Microsoft (.doc)

Revise la documentación correspondiente de Microsoft para obtener más información acerca de cómo crear documentos, marcadores, objetos incrustados y otros temas relacionados con los productos de Microsoft.

- ☐ Configure las opciones de proceso y ejecute la aplicación Conversión de objetos de multimedia GT0039 para convertir las estructuras de datos de sus objetos de multimedia al Libro de direcciones o Maestro de artículos, por ejemplo.
- ☐ Configure los códigos de categoría de sus objetos de multimedia para definir más sus marcadores. Consulte *Uso de objetos de multimedia en OneWorld* en la guía *Administración del sistema OneWorld* para obtener más información.

## **Configuración del texto modelo**

El texto modelo está formado por elementos de información que se obtienen de diferentes sistemas y se combinan en el documento final. Por ejemplo, puede obtener la información sobre precio y descuentos específicos del cliente y el producto, información específica del producto, información sobre el embarque y las condiciones de pago del cliente.

Debe crear el texto modelo como un documento en Word (.doc) de Microsoft o en formato Rich Text Format (.rtf). Después de crear el texto modelo, puede anexarlo a los marcadores en la aplicación Revisiones del documento generado (P00391).

Basándose en la información sobre los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211), el sistema obtendrá los textos básicos que se hayan anexado como documentos OLE en Word a cualquier anexo de objetos de multimedia para lo siguiente:

- Artículo
- Cliente
- Compañía
- Sucursal/planta

### **Antes de comenzar**

- ☐ Debe guardar el texto modelo como un documento Word (.doc) de Microsoft o Rich Text Format (\*.rtf).

Revise la documentación pertinente de Microsoft para obtener más información acerca de cómo crear documentos, marcadores, objetos incrustados y otros temas relacionados con Word de Microsoft.

- ☐ Debe adjuntar el texto modelo como OLE.

## **Configuración de cotizaciones de venta para propuestas**

Una cotización de ventas es un tipo específico de texto modelo que puede fusionar en una propuesta. Una cotización de ventas contiene información sobre disponibilidad y fijación de precio de productos que es sumamente importante para el éxito de las negociaciones de contratos. Al igual que con otros textos básicos, debe usar los marcadores de Word de Microsoft para identificar los lugares en donde desea insertar la cotización de ventas en la propuesta.

En OneWorld, puede introducir la cotización de ventas en la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que esté configurada para las órdenes de cotización. El sistema almacena la información sobre la orden de cotización en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).

Dependiendo de la forma en la que haya configurado las opciones de proceso, el sistema puede asignar cantidades a las órdenes de cotización a uno de los grupos, Otra cantidad 1 o 2. Dependiendo de la forma en la que haya definido la disponibilidad de artículos, el sistema puede no comprometer cantidades en los grupos de compromisos hasta que se cree una orden de venta a partir de la orden de cotización.

Use la aplicación Liberación de órdenes de cotización (P420111) para crear una orden de venta a partir de una orden de cotización que se use durante las negociaciones de contratos.

### Consulte también

- *Trabajo con Ordenes de cotización* para obtener más información acerca de cómo introducir órdenes de cotización y crear órdenes de venta a partir de cotizaciones.
- *Uso de objetos de multimedia en OneWorld* en la guía *Administración del sistema OneWorld* para obtener más información acerca de el uso de las reglas de eventos para procesar los objetos de multimedia.

## Configuración de identificadores de sustitución de texto

Puede obtener datos directamente de los archivos de OneWorld e insertar la información directamente en la propuesta usando los identificadores de sustitución de texto. Los identificadores de sustitución de texto identifican campos de OneWorld en lugares definidos por el usuario en el documento básico en Word de Microsoft y reemplazan los campos con los valores de la orden de cotización.

Puede sustituir información sobre cualquiera de los campos de una propuesta a partir de los siguientes archivos:

- Encabezado de órdenes de venta (F4201)
- Detalle de órdenes de venta (F4211)
- Dirección del cliente (F0016)
- Modificaciones de dirección de órdenes (F006)

Los identificadores de sustitución de texto se configuran poniendo el nombre del campo de OneWorld entre tres delimitadores. El usuario define los delimitadores y no pueden tener más de tres caracteres. Los identificadores pueden colocarse en cualquier lugar dentro del documento básico. Cuando el sistema genera una propuesta, el sistema busca los identificadores y sustituye el nombre del campo con el valor apropiado tomado de la orden de cotización. Por ejemplo, para obtener el precio unitario para una propuesta, identifique el nombre del dato del campo < <SDUPRC> >. Basándose en la información sobre la cotización, el sistema introducirá el importe en el campo e insertará el valor en el lugar del identificador.



Los identificadores de sustitución de texto en el documento base son definidas por el usuario. Si especifica un campo, como un código definido por el usuario, con un valor y una descripción relacionada, la función de sustitución de texto sustituye tanto el valor definido por el usuario como la descripción relacionada.

## **Definición de documentos para generación de propuestas de venta**

En el menú Generación de propuestas de venta (G42412), escoja Revisiones de documentos generados.

Use la aplicación Revisiones de documentos generados (P00391) para anexar texto modelo a los marcadores y para revisar los diferentes componentes que constituyen un documento generado. Puede ver cuáles marcadores están adjuntos a su plantilla con la ayuda de la estructura gráfica de árbol. Posteriormente, puede consultar cada marcador y hacer modificaciones, adiciones o borrar textos básicos. Por ejemplo, si el marcador 'Producto' identifica la estructura de objetos de multimedia, Maestro de artículos, puede identificar los artículos específicos a los que puede anexar un texto modelo.

La definición de documentos incluye las siguientes tareas:

- Revisión de plantillas
- Anexión de texto modelo a marcadores
- Revisión de archivos de textos básicos
- Creación de un índice de contenido

Cuando introduzca una orden de venta y genere una propuesta, el sistema buscará los marcadores que estén adjuntos a la plantilla nombrada. Basándose en la información sobre la orden, el sistema insertará el texto modelo en el marcador.

### **Antes de comenzar**

- ☐ Configure el nombre de la plantilla de la propuesta en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/GD).
- ☐ Guarde la plantilla de la propuesta como un documento Word de Microsoft (.doc)

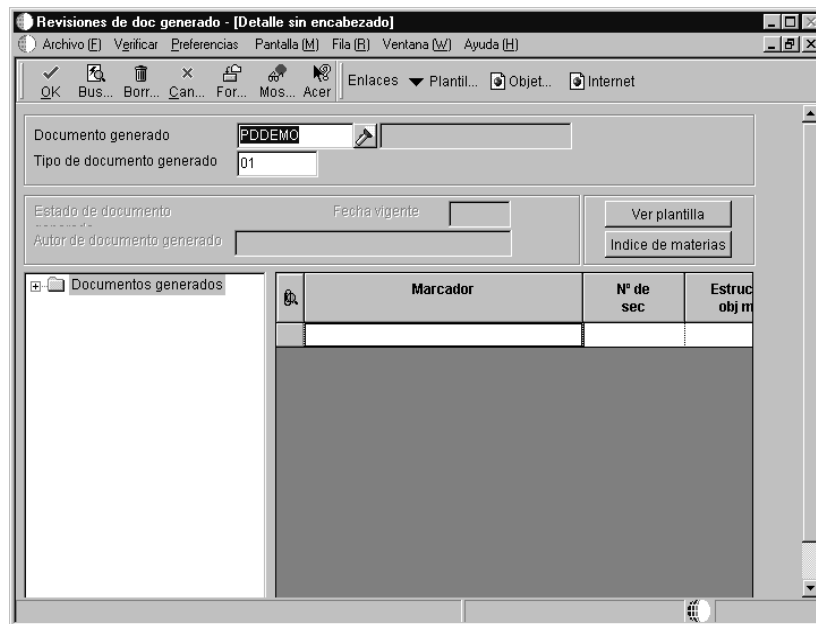
Revise la documentación correspondiente de Microsoft para obtener más información acerca de cómo crear documentos, marcadores, objetos incrustados y otros temas relacionados con Word de Microsoft.

- ☐ Identifique su plantilla mediante el código de categoría. Puede definir hasta 30 códigos de categoría para sus objetos de multimedia.
- ☐ Debe guardar el texto modelo como un documento Word (.doc) de Microsoft o Rich Text Format (\*.rtf).

### ► Para revisar la plantilla

1. En la pantalla Revisiones de documentos generados: detalles sin encabezado, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Documento generado
  - Tipo de documento generado

El sistema mostrará la jerarquía de plantillas y marcadores.



2. Haga clic en el botón Visualización de plantilla para revisar el texto de la misma.

El sistema mostrará la ventana de objeto de multimedia de la plantilla.

3. En el menú Pantalla, escoja Plantilla.

Al igual que cualquier texto de objeto de multimedia, es posible modificar o borrar texto o imágenes y objetos incrustados. Si realiza cualquier cambio, escoja Guardar y salir en el menú Pantalla.

4. Escoja Cerrar plantilla para cerrar la plantilla y regresar a la pantalla Detalle sin encabezado.



### **Para anexar textos básicos a marcadores**

---

Revisiones de documentos generados: detalle sin encabezado

1. En la pantalla Detalles sin encabezado, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Documento generado
  - Tipo de documento generado

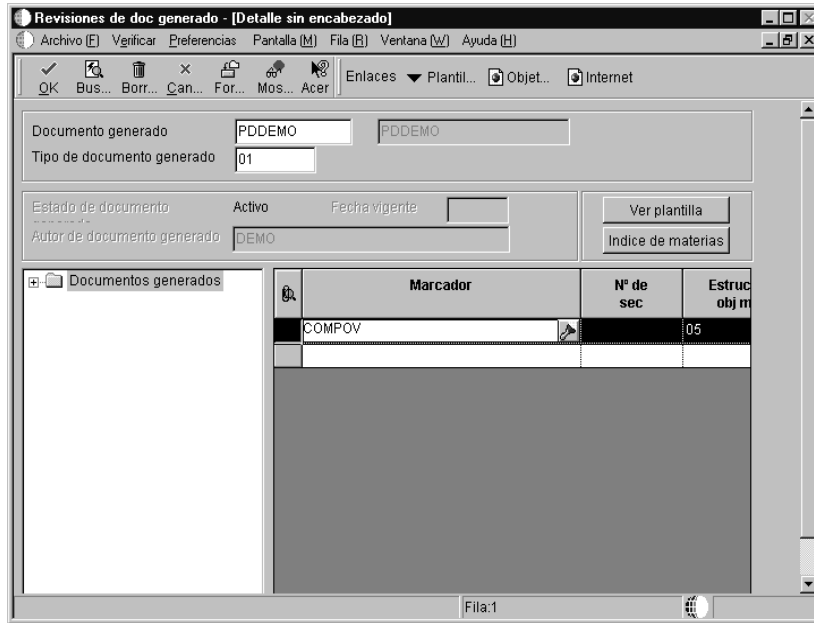
El sistema mostrará la jerarquía de plantillas y marcadores.

2. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para escoger sus marcadores:
  - Marcador

Use el botón de ayuda visual para escoger sus marcadores.

- N° de sec
- Estruct datos obj multim
- Autor de documento generado
- Repetir detalle
- Idm usad
- Sustitución de texto

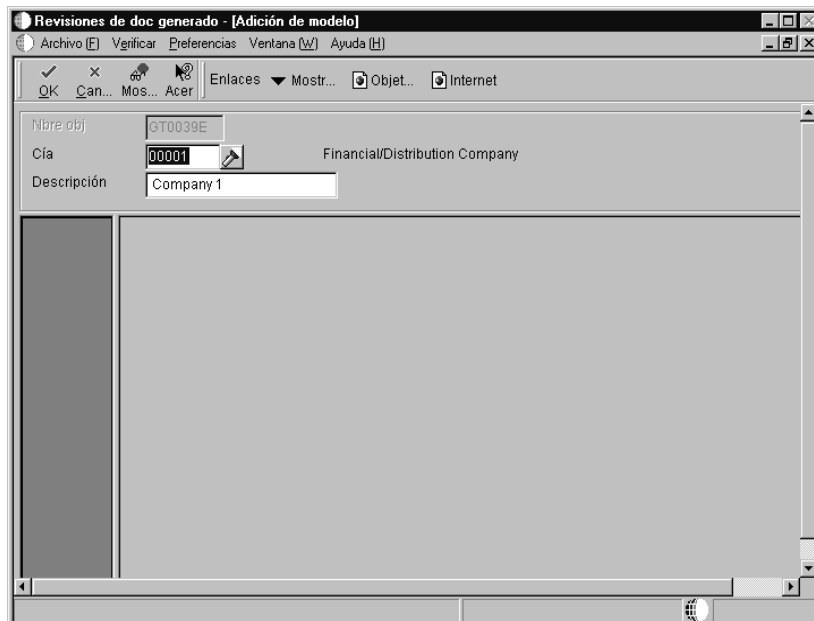
Después de definir los marcadores de su plantilla, debe adjuntar textos básicos a cada marcador.



3. Seleccione la fila y escoja Texto modelo en el menú Fila por cada marcador.

El sistema mostrará la pantalla Trabajo con Texto modelo conforme a la estructura de datos de objetos de multimedia de cada marcador. En otras palabras, si la estructura de datos de objetos de multimedia es Maestro de artículos, cuando introduzca Trabajo con Texto modelo, el sistema le solicitará la información sobre el artículo.

4. En la pantalla Trabajo con Texto modelo, haga clic en Añadir.



5. En Añadir texto modelo, introduzca la información correspondiente específica del artículo, de la sucursal/planta o del cliente según proceda y haga clic en OK.

El sistema mostrará la pantalla Objetos de multimedia.

El tipo de texto modelo que muestra el sistema en la pantalla Objetos de multimedia depende de la estructura de los objetos de multimedia que haya especificado en la pantalla Revisiones de documentos generados: detalles sin encabezado.

6. En el menú Archivo, escoja Añadir y después OLE.

El sistema mostrará la pantalla, Inserción de objeto.

7. En la pantalla Insertar objeto, haga clic en el botón Crear a partir de archivo y defina la ruta del archivo del texto modelo.

La ruta del archivo debe ser un documento en Word de Microsoft (.doc) o Rich Text Format (.rtf).

8. Haga clic en OK.

En Objetos de multimedia, el sistema mostrará el texto modelo.

9. En el menú Archivo, escoja Guardar y salir.



### **Para revisar los textos básicos adjuntos**

---

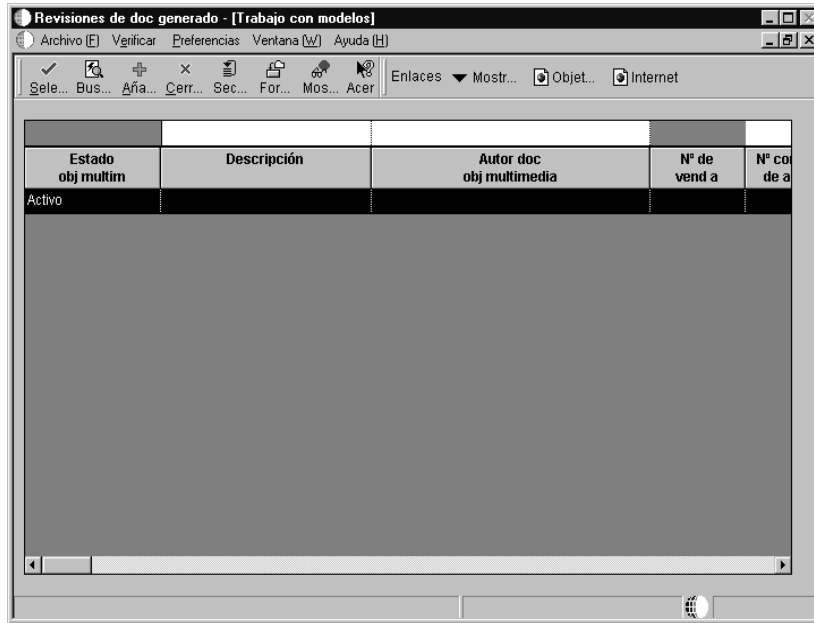
En la pantalla Revisiones de documentos generados: detalles sin encabezado

1. En la pantalla Detalles sin encabezado, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Documento generado
  - Tipo de documento generado

El sistema mostrará la jerarquía de plantillas y marcadores.

2. Seleccione la fila y escoja Texto modelo en el menú Fila por cada marcador.

El sistema mostrará la pantalla Trabajo con Texto modelo conforme a la estructura de datos de objetos de multimedia de cada marcador. En otras palabras, si la estructura de datos de objetos de multimedia es Maestro de artículos, cuando introduzca Trabajo con Texto modelo, el sistema le solicitará la información sobre el artículo.



3. En la pantalla Trabajo con Texto modelo, haga clic en Buscar para revisar las estructuras de datos existentes (artículos, clientes, sucursales/plantas) con textos básicos adjuntos.
4. Para revisar los textos básicos adjuntos, seleccione la fila y escoja Editar en el menú Ver.

El sistema mostrará el texto modelo adjunto en la ventana Objetos de multimedia.

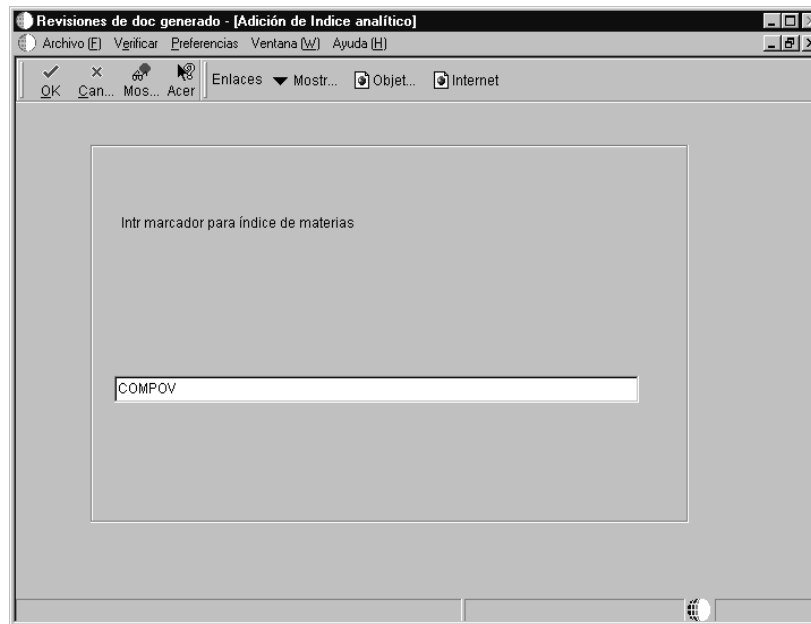
5. Haga clic en Cerrar para regresar a la pantalla Detalle sin encabezado.

### ► Para crear un índice de contenido

---

Puede crear automáticamente un índice de contenido después de que el sistema genere el documento. Para crear un índice de contenido, debe insertar un marcador correspondiente en la plantilla de su propuesta y debe especificar el marcador en la jerarquía de plantillas y marcadores.

1. En la pantalla Detalles sin encabezado para identificar el marcador de un índice de contenido, haga clic en el botón Índice de contenido.



2. En la pantalla Añadir índice de contenido, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Intr marcador para índice de materias

| Campo                       | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Documento generado          | Se trata de un documento que se genera automáticamente al registrarse mediante un procesador de texto basándose en un documento de plantilla, en modelos y con sustitución de texto.                                                                               |
| Tipo de documento generado  | Este es el tipo de documento que se genera automáticamente al registrarse mediante un procesador de texto. Este campo controla los valores asociados con el Código de categoría (GN01) y la Estructura de datos del objeto de multimedia (MODS).                   |
| Marcador                    | Este es un señalador relacionado con un documento.                                                                                                                                                                                                                 |
| Nº de sec                   | <p>En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles.</p> <p>En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario.</p> |
| Estruc datos obj multim     | Este campo designa las estructuras de datos de objetos de multimedia disponibles para un tipo de documento generado.                                                                                                                                               |
| Autor de documento generado | Es el autor del documento o anexo del objeto de multimedia.                                                                                                                                                                                                        |

| Campo                | Explicación                                                                                                                                                  |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Repetir detalle      | Este campo identifica si el documento asociado con el señalador debe duplicarse para cada línea de detalle.                                                  |
| Idm usad             | Este campo determina si la preferencia de idioma debe usarse como parte de los criterios de identificación del objeto de multimedia asociado.                |
| Sustitución de texto | Este campo designa si un documento asociado con una estructura de datos correspondiente a un objeto de multimedia contiene valores de sustitución de textos. |

### Opciones de proceso: Revisiones de documentos generados

#### Implícitos

1. Documento generado \_\_\_\_\_
2. Tipo de documento generado \_\_\_\_\_
3. Indicador de sustitución de texto inicial \_\_\_\_\_
4. Indicador de sustitución de texto final \_\_\_\_\_

#### Directorio

1. Vía del documento temporal \_\_\_\_\_

## Generación de una propuesta durante el registro de órdenes

Después de configurar los componentes de una propuesta, puede armar una propuesta de venta formal. Dado que se usa mucho una propuesta durante la negociación de contratos, es posible modificar una propuesta existente en un periodo muy corto.

Después de crear una plantilla de propuesta, el sistema usa el nombre de la plantilla que haya especificado en las opciones de proceso de Revisiones de documentos generados (P00391). Cuando escoja generar propuestas, el sistema sólo usará el nombre de la plantilla que se asigne en las opciones de proceso y obtendrá el texto modelo conforme a la sucursal/planta, y a la información sobre el cliente y el artículo que aparecen en la orden. La información sobre el encabezado en la generación automática de documentos también proviene de la plantilla especificada.

La generación automática de la propuesta de venta se basa en la información sobre las órdenes de venta existentes, e información sobre los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211). No es posible generar propuestas de ventas a partir de los archivos Historial del encabezado de órdenes de venta (F42109) e Historial de detalles de órdenes de venta (F42119).



## Antes de comenzar

- ☐ Configure la opción de proceso en la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para generar una propuesta.
- ☐ Debe configurar el nombre de la plantilla de la propuesta en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/GD).
- ☐ Debe guardar la plantilla de la propuesta como un documento Word de Microsoft (.doc)

Revise la documentación correspondiente de Microsoft para obtener más información acerca de cómo crear documentos, marcadores, objetos incrustados y otros temas relacionados con Word de Microsoft.

- ☐ Debe guardar el texto modelo como un documento Word (.doc) de Microsoft o Rich Text Format (\*.rtf).
- ☐ Adjunte el texto modelo como un objeto de multimedia OLE.

## ► Para generar una propuesta 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 servicio al cliente, haga clic en Añadir.

**Detalles de órdenes de venta - [Revisiones de detalles de órdenes de venta]**

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

OK Can... For... Mos... Acer Enlaces Inform... Objet... Internet

**Revisiones de detalles** Líneas implícitas

Nº orden 2611 SO 00001 Suc/planta 30

Vendido a 4242 Capital System Fch ord 5/6/05

Dir ent 4242 Capital System OC del

Moneda USD Tipo de cambio Mon base USD Divisa

|  | Cantidad ordenada | Unid | Nº de partida | Tp lin | Pcio unit | Precio total | Suc/planta |
|--|-------------------|------|---------------|--------|-----------|--------------|------------|
|  |                   |      |               | S      | 0,0000    |              |            |
|  |                   |      |               | S      | 0,0000    |              |            |
|  |                   |      |               | S      | 0,0000    |              |            |

Fila:3

2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Dir ent
  - Cantidad ordenada
  - N° de partida
  - Uni med
  - Pcio unit
  - Tp lín
3. En el menú Pantalla, escoja Generación de propuesta.

El sistema mostrará el documento generado en Word de Microsoft como un documento Word (\*.doc). Revise la documentación correspondiente de Microsoft para obtener más información acerca de los documentos de Word.

## Registro de órdenes de venta con plantillas

---

Puede usar plantillas para agilizar el procesamiento de órdenes al mostrar los artículos ordenados con mayor frecuencia por el cliente. Una plantilla es una predicción que genera el sistema sobre lo que ordenará el cliente. El uso de plantillas también reduce errores y el registro de datos redundantes.

Puede configurar una plantilla implícita, una plantilla que sea específica del cliente o puede escoger de entre varias plantillas que estén configuradas en su sistema. En las opciones de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210), puede configurar el procesamiento de las plantillas de órdenes de la siguiente manera:

- Puede introducir un nombre de plantilla específico que aparece cuando se introduce una orden de cualquier cliente.
- Puede especificar si el sistema debe obtener la dirección de Vendido a o la Dirección de entrega de la plantilla de Instrucciones de facturación al cliente.

Puede introducir información sobre órdenes usando plantillas de las siguientes maneras:

- Copiando todos los artículos y cantidades de la plantilla.
- Cambiando la información sobre el artículo y la cantidad línea por línea.
- Dejando en blanco la información sobre cantidad para aquellos artículos que no desee añadir a su orden de venta.

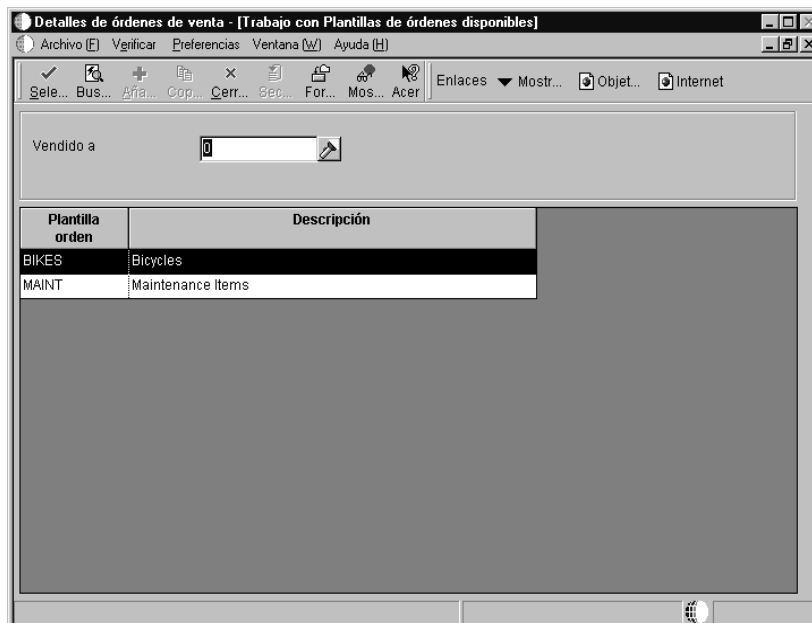
### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las opciones de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta estén configuradas para permitir el procesamiento de plantillas de órdenes.
- ☐ Verifique que las plantillas estándar y del cliente estén configuradas en su sistema.

### ► Para introducir órdenes de venta con plantillas

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - Vendido a
  - Dir ent
  - Fch ord



El sistema obtiene la plantilla basándose en lo que haya seleccionado en la opción de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210). El sistema puede mostrar las plantillas de acuerdo con la dirección Vendido a, Dirección de entrega o una plantilla determinada.

3. En la pantalla Trabajo con Plantillas de órdenes disponibles, introduzca la información correspondiente en uno de los siguientes campos:

Para obtener plantillas que están asociadas con el número del Libro de direcciones de embarque o de venta, haga clic en Buscar.

Quite el número del Libro de direcciones de la ventana Selección de plantillas y haga clic en Buscar para revisar todas las plantillas disponibles.

4. Seleccione la fila.

| Cantidad ordenada | Unimed | Nº de partida | Cantidad usual | UM usual | Descripción de art  |
|-------------------|--------|---------------|----------------|----------|---------------------|
|                   |        | 210           | 10             |          | Mountain Bike, Red  |
|                   |        | 220           | 5              |          | Touring Bike, Red   |
|                   |        | 221           | 5              |          | Touring Bike, Blue  |
|                   |        | 222           | 5              |          | Touring Bike, Green |

5. En Plantillas de órdenes, revise los siguientes campos:
  - Nº de partida
  - Cantidad usual
6. Para ordenar la cantidad usual, escoja Precargar con lo usual en el menú Pantalla. El sistema inserta la Cantidad usual en el campo Cantidad ordenada.
7. Para ordenar cantidades que sean diferentes de la cantidad normal, introduzca una cantidad en la línea de detalle de la orden.
8. Haga clic en OK para incorporar la plantilla de la orden en la orden de venta.

El sistema selecciona sólo aquellas líneas que tengan cantidades correspondientes en el campo Cantidad ordenada.

## Consulte también

- *Configuración de plantillas de órdenes*



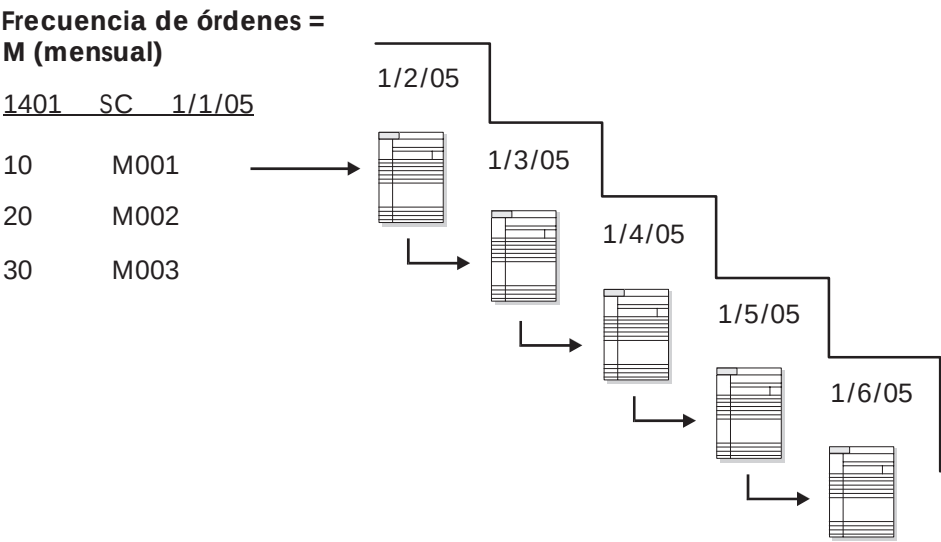
# Registro de órdenes de venta recurrentes

Puede agilizar el registro de órdenes creando órdenes recurrentes. Al crear órdenes recurrentes, evita volver a introducir manualmente las órdenes que son siempre las mismas. Puede hacer que el sistema vuelva a introducir en forma automática una orden cada semana, cada mes o cada año.

El registro de órdenes de venta recurrentes incluye las siguientes tareas:

- Trabajo con órdenes recurrentes
- Procesamiento de órdenes recurrentes

En el siguiente gráfico se ilustra la frecuencia de la orden:



### Trabajo con Ordenes recurrentes

Después de que registre una orden de venta recurrente, debe procesar la orden a través de la aplicación Creación y verificación de órdenes recurrentes (R40211Z). El sistema modifica la información que haya introducido y crea órdenes en la fecha indicada.

Puede definir la frecuencia que usa el sistema para procesar órdenes de la siguiente manera:

- Si especifica una frecuencia diaria (D), puede indicar en qué día de la semana el sistema debe procesar la orden.
- Si especifica una frecuencia semanal (W) o mensual (M), el sistema calcula las fechas futuras para procesar las órdenes basándose en el valor Fecha de la orden siguiente que introduzca.

#### ► Para introducir órdenes de venta recurrentes

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Registro de órdenes recurrentes.

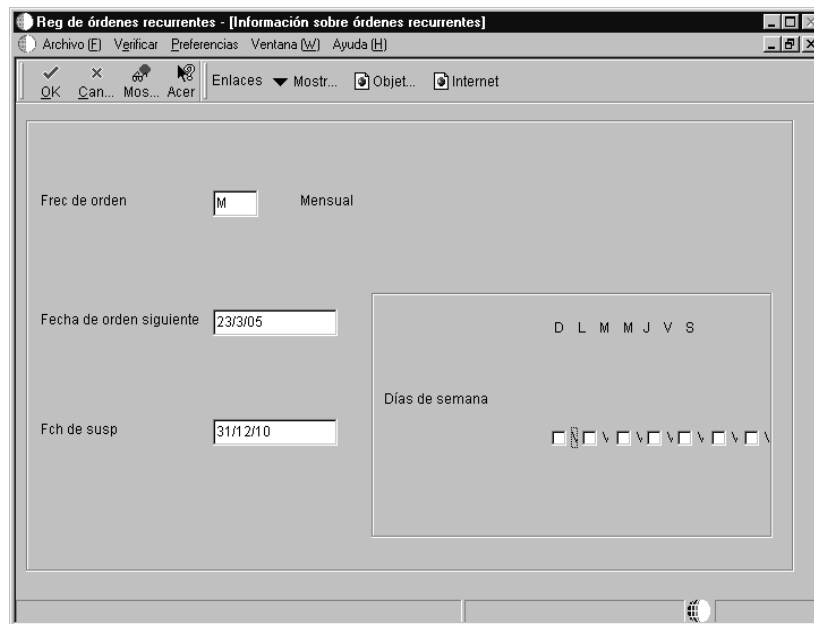
1. En la pantalla Trabajo con Ordenes de almacenamiento y retransmisión, haga clic en Añadir.

The screenshot shows a software window titled 'Reg de órdenes recurrentes - [Trabajo con Almacenamiento y retransmisión de órdenes]'. It features a menu bar with options like Archivo, Verificar, Preferencias, Fila, Ventana, and Ayuda. Below the menu is a toolbar with icons for selection, search, and other functions. The main area contains a form with fields for 'Nº de orden', 'OC del cliente', and 'Nº partida'. Below the form is a table with columns: 'Nº de orden', 'Tp ord', 'Cía de orden', 'Nº de línea', 'Nº de vend a', 'Vendido a', 'Dir entr', and 'Cantid ord'. The table contains several rows of data, including orders from 'Capital System'.

| Nº de orden | Tp ord | Cía de orden | Nº de línea | Nº de vend a | Vendido a      | Dir entr | Cantid ord |
|-------------|--------|--------------|-------------|--------------|----------------|----------|------------|
| 2400        | SO     | 00001        | 1,000       | 4242         | Capital System |          |            |
| 2400        | SO     | 00001        | 2,000       | 4242         | Capital System |          |            |
| 2400        | SO     | 00001        | 3,000       | 4242         | Capital System |          |            |
| 2438        | SZ     | 00200        | 1,000       | 4242         | Capital System | 4242     |            |
| 2440        | SZ     | 00200        | 1,000       | 4242         | Capital System | 4242     |            |
| 2443        | SZ     | 00200        | 1,000       | 4242         | Capital System | 4242     |            |



2. En la pantalla Revisiones de órdenes de almacenamiento y retransmisión, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Tp lín
  - Pcio unit
  - Nº partida
  - Dir entrg
  - Cantidad ordenada
3. En el menú Pantalla, escoja Ordenes recurrentes.



4. En la pantalla Información sobre órdenes recurrentes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Frec de orden
  - Fecha de orden siguiente
  - Fch de susp

| Campo                    | Explicación                                                                       |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Fecha de orden siguiente | Es la fecha siguiente de procesamiento de una orden recurrente.                   |
| Fch de susp              | Es la fecha después de la cual no debe volver a procesarse una orden recurrente.  |
| Frec de orden            | Este campo indica la frecuencia de generación automática de una orden recurrente. |

### Opciones de proceso: Órdenes recurrentes

#### Implícitos

1. Tipo de orden \_\_\_\_\_
2. Tipo de línea \_\_\_\_\_
3. Estado inicial \_\_\_\_\_
4. Modificación de Estado  
siguiente \_\_\_\_\_
5. Incremento de número de línea \_\_\_\_\_

#### Versiones

1. Función de registro de órdenes  
de venta del Maestro de negocios  
(P4210) \_\_\_\_\_
2. Verificador de transacciones en  
batch (R40211Z) \_\_\_\_\_

#### Proceso

1. Introduzca un '1' para  
presentar en forma automática la  
orden de batch al Verificador de  
transacciones en batch en la  
modalidad de subsistema.  
Introduzca un '2' para invocar al  
Verificador de transacciones en  
batch en la modalidad en línea. \_\_\_\_\_
2. Introduzca un '1' para procesar  
en la modalidad de Verificación  
total o déjese en blanco para  
hacer una verificación parcial. \_\_\_\_\_

### Procesamiento de órdenes recurrentes

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Creación y modificación de órdenes recurrentes.

Para procesar las órdenes de venta recurrentes, debe ejecutar la aplicación Creación y verificación en batch (R40211Z). El sistema modifica la información que haya introducido y crea órdenes en la fecha indicada. Para asegurar la integridad de los datos, el sistema crea órdenes de venta de las órdenes recurrentes sólo una vez terminado el proceso de modificación.

Cualquiera de las órdenes que contengan errores permanecen en los archivos de receptores de batches como no procesadas. Debe corregir esta información y luego ejecutar la aplicación Creación y verificación en batch nuevamente.

En la pantalla Trabajo con Versiones, seleccione una versión existente o cree una versión nueva para procesar las órdenes recurrentes.

## Opciones de proceso: Creación de órdenes recurrentes modificadas

### Procesar

1. Introduzca un '1' para llevar a cabo la verificación de disponibilidad y el balance de juegos. \_\_\_\_\_
2. Introduzca un '1' para modificar precios. Si se deja en blanco, se utilizará el precio unitario de F4106. \_\_\_\_\_

### Versiones

1. Introduzca la identificación de versión del Registro de órdenes de venta. \_\_\_\_\_

### Configurador

División de inventario de artículos configurados.

Introduzca un '1' para dar apoyo a una sola división, un '2' para dar apoyo a división múltiples. Si se deja en blanco se desactiva la división. \_\_\_\_\_

## Consulte también

- *Procesamiento de órdenes de venta* para obtener más información acerca de el envío de órdenes de venta para procesamiento y verificación de información.



# Trabajo con juegos y artículos configurados

---

Puede introducir órdenes de venta de juegos y de artículos configurados. Un juego es un grupo de artículos almacenables, que reciben el nombre de componentes y que están relacionados con una descripción, la cual a su vez recibe el nombre de artículo 'principal'. Por ejemplo, puede almacenar varios componentes de computadora, como por ejemplo el monitor, el disco duro, el teclado y el ratón. Cuando vende los artículos, puede venderlos en conjunto como un sistema de cómputo.

En un ambiente de manufactura, el fabricante ensambla una gran variedad de productos finales a partir de relativamente pocos componentes. Un artículo configurado se compone de diferentes artículos complementarios que requiere un cliente. Por ejemplo, si fabrica y vende automóviles, puede ofrecer el mismo tipo de automóvil con diferentes artículos complementarios y opcionales, como el tipo de motor o el tipo de transmisión. Cuando define un artículo configurado, define los segmentos (artículos complementarios y opcionales) para representar las características de un artículo configurado, como el tipo de encendido o el color de pintura opcional. Puede definir también un subensamblaje configurado dentro de un artículo configurado. Por ejemplo, el artículo configurado automóvil, contiene un subensamblaje configurado de transmisión.

El Trabajo con juegos y artículos configurados incluye las siguientes tareas:

- ☐ Registro de órdenes de juegos
- ☐ Familiarización con órdenes de artículos configurados

## Componentes del juego

Normalmente un juego se compone de varios tipos de artículos almacenables.

### **Artículo principal**

Un artículo principal representa el artículo ensamblado. Generalmente, el sistema no lleva el inventario de un artículo principal. Debe configurar un artículo principal en el Maestro de artículos e identificarlo con un tipo de almacenamiento K (de kit en inglés). El Maestro de artículos determina la forma en la que el sistema calcula el precio.

### Componentes

Los componentes son los artículos almacenables reales que aparecen en el juego. Debe configurar los componentes en el Maestro de artículos como artículos almacenables.

### Artículos complementarios y opciones

Los artículos complementarios y las opciones son artículos adicionales de un juego. Los artículos complementarios tienen un tipo de abastecimiento F (complementarios). El sistema reconoce los artículos complementarios como artículos principales de segundo nivel, ya que el sistema no lleva el inventario de los artículos complementarios. Configure los artículos almacenables reales en la lista de materiales.

Supongamos que un juego consiste en un estéreo, el cual es el artículo principal y los siguientes componentes y opciones:

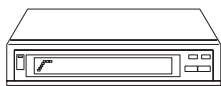
- Estéreo (artículo principal de primer nivel)
  - Cables (componente)
  - Receptor (componente)
  - Altavoces (componente)
  - Reproductor de cintas (opcional)
- Reproductor de CD (artículo principal de segundo nivel)
  - Reproductor de 5 CD (opcional)
  - Reproductor de CD sencillo (opcional)

### Ejemplo: Artículos complementarios

Supongamos que un reproductor de discos compactos es un artículo complementario del juego. Con un artículo complementario, puede escoger una de las siguientes opciones:

- Reproductor de 5 CD
- Reproductor de CD sencillo

Reproductor  
de 5 CD  
(opcional)



Reproductor  
de CD  
sencillo  
(opcional)



## **Registro de órdenes de juegos**

Cuando introduce un número de artículo de un juego, puede revisar los artículos y cantidades preseleccionados que lo componen. También puede seleccionar cualquier artículo opcional que quiera incluir en la orden de venta. Sólo puede procesar juegos completamente configurados. El sistema coloca el juego entero en órdenes atrasadas si cualquiera de sus componentes está en órdenes atrasadas.

No puede introducir información sobre juegos en un embarque directo o una orden de transferencia. Para introducir una orden de juegos, use las aplicaciones de registro de órdenes de venta regulares para procesar juegos.

Puede cambiar la información sobre precios y de cantidad tanto del artículo principal como de los componentes en las órdenes de juegos. El sistema vuelve a calcular el precio. Cualquier cambio de precios afecta solamente a la orden actual. Debe introducir cambios de precios permanentes en los registros de precios base. Cambie la cantidad del artículo principal y haga clic en OK.

Cuando cancele un artículo principal, el sistema cancelará todas las líneas de componentes que estén asociadas con dicho juego.

## **Restricciones de juegos**

Las siguientes preferencias no funcionan con artículos de juegos:

- Mensajes de impresión
- Asignación de productos
- Compromisos de inventario

No puede configurar cálculos automáticos de fletes para el artículo principal. Debe configurar cálculos automáticos de fletes para cada componente a fin de que el sistema calcule los cargos apropiados.

No puede llevar a cabo verificaciones de referencia cruzada de artículos principales del juego o sus componentes asociados.

## **Trabajo con Ordenes de juegos**

Si crea una orden de trabajo para un juego durante el registro de órdenes de venta, el artículo principal puede generarse y almacenarse en el inventario después de procesar y terminar la orden de trabajo. Cuando procese y termine la orden de trabajo, el sistema sustraerá los componentes de la cantidad disponible y después añade el artículo principal a la cantidad disponible del inventario. Esta es la única vez que un artículo principal se abastece en el inventario.

Debe especificar un tipo de línea "T" para todos los componentes en las opciones de proceso de la aplicación Procesamiento de órdenes de trabajo. Este tipo de línea debe configurarse como texto para evitar introducir asientos de diario de costo de ventas e inventario de los componentes durante la actualización de ventas. Esto también asegura que el sistema no vuelve a restar componentes durante la confirmación de embarque o la actualización de ventas.

Consulte *Revisión de la información sobre órdenes de trabajo* en la guía *Control de plantas de manufactura discreta*.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado o despejado la opción de proceso apropiada en la aplicación Registro de órdenes de venta que elimina las líneas de componentes del juego.
- ☐ Verifique que se hayan configurado los artículos del juego. Consulte *Registro de información sobre juegos* en la guía *Administración de inventario*.



## ► Para introducir órdenes de juegos

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

1. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, siga los pasos para registrar la información sobre artículos.

Cuando introduce un número de artículo de un juego, el sistema mostrará automáticamente la ventana de Selección de juegos.

| Sel | O | +/- | Descripción                | Cant por | Cantidad disponib | Uni med | Tp lin | Fecha solicitada | Ult edo |
|-----|---|-----|----------------------------|----------|-------------------|---------|--------|------------------|---------|
|     | F | +   | Helmet Feature Parent Item |          | 0                 | EA      | S      | 1/6/05           |         |
| *   | S |     | Water Bottle w/ Cage       | 1        | 485               | EA      | S      | 1/6/05           | 520     |
|     | O |     | Gloves - Cloth             | 1        | 613               | EA      | S      | 1/6/05           | 520     |
| *   | S |     | Tire Repair Kit            | 1        | 930               | EA      | S      | 1/6/05           | 520     |

2. En la pantalla Selección de juegos, revise la siguiente información sobre componentes:
  - O
  - Cantidad
  - Fecha solicitada
3. Para revisar los artículos complementarios, haga doble clic en la fila.
4. Para aceptar opciones, haga doble clic en la fila que tiene un asterisco en el siguiente campo:
  - Sel
5. Haga clic en OK.

| Campo             | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| O                 | Es un código que indica si un componente determinado es estándar u opcional dentro del juego o la lista de materiales. Los códigos válidos son:<br>S Estándar. El artículo se incluye siempre en toda transacción que involucre la lista de materiales.(valor impl)<br>O Opcional. En el registro de órdenes, se puede especificar si el artículo se incluirá o no en una venta en particular.<br>F Característica. El artículo contiene características que el usuario debe especificar en el registro de la orden. |
| Cantidad          | Cantidad de unidades afectada por esta transacción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Cantidad disponib | Número de unidades disponibles menos el número de unidades comprometidas en órdenes anteriores.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Fecha solicitada  | Fecha en la que llegará el artículo o se llevará a cabo una acción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Sel               | Una opción que identifica el indicador de procesamiento para un evento.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Familiarización con órdenes de artículos configurados

Puede administrar su proceso de manufactura y producción junto con sus ventas para asegurar que se satisface la demanda del cliente. Por ejemplo, si fabrica y vende automóviles, puede ofrecer un mismo tipo de automóvil con diferentes artículos complementarios y opcionales.

Puede usar el sistema Administración de configuraciones junto con el sistema Administración de órdenes de venta para vender artículos que:

- Sean complejos.
- Requieran una ruta que cambie según los artículos complementarios y opcionales.
- Incluyan los artículos complementarios que no sean compatibles con otros artículos complementarios.
- Requieran varias órdenes de trabajo para definir un ensamblaje.

Cuando introduzca una orden de venta de un artículo configurado, el sistema Configurador de ventas automáticamente le pide que introduzca valores para los segmentos de dicho artículo configurado. Un segmento es un artículo complementario de un artículo configurado, como el color, el tamaño, la textura o el tipo de encendido. El sistema verifica cada segmento comparando la información definida por el usuario, tal como las reglas y las tablas de códigos definidos por el usuario de elección. Si la configuración es válida, el sistema procesa la orden.

Después de haber introducido una orden de venta y haber generado órdenes de trabajo para un artículo configurado, use las siguientes aplicaciones en el sistema Administración de órdenes de venta para completar el ciclo de procesamiento de órdenes de venta:

- Impresión de listas de recolección
- Confirmación de embarque
- Impresión de facturas
- Impresión del Diario de facturas
- Impresión del resumen de ventas del Libro mayor
- Actualización de Cuentas por cobrar (C/C) y del Libro mayor (L/M)

### Consulte también

- *Trabajo con Ordenes de venta de artículos configurados* en la guía *Configurador de ventas*.



# Trabajo con órdenes de almacenamiento y retransmisión

---

El procesamiento de órdenes de almacenamiento y retransmisión (en batch) es una manera eficaz para introducir y administrar un alto volumen de órdenes de venta antes de procesarlas en el sistema Administración de órdenes de venta. Por ejemplo, si se encuentra en un sitio remoto y no tiene una línea de acceso directo al servidor, tal vez sea más productivo y de bajo costo crear las órdenes de venta en su PC durante las horas hábiles. Luego, puede cargarlas al servidor para procesarlas durante las horas de menos trabajo.

Puede introducir órdenes de venta en batch para proporcionar lo siguiente en un ambiente de alto volumen y de ritmo rápido:

**Registro rápido de grandes cantidades de artículos**

Solamente necesita introducir información limitada ya que el sistema usa la mayoría de la información implícita de Información sobre el Maestro de clientes e Instrucciones de facturación al cliente para crear las órdenes.

**Procesamiento óptimo de información**

Puede generar órdenes de venta durante el día y procesarlas posteriormente.

**Cuidado:** debe configurar la función de números de folio antes de configurar y usar el proceso de almacenamiento y retransmisión.

El trabajo con las órdenes de almacenamiento y retransmisión incluye las siguientes tareas:

- ☐ Copia de archivos maestros en la estación de trabajo
- ☐ Creación de órdenes que almacena y retransmite
- ☐ Carga de órdenes al servidor
- ☐ Procesamiento de órdenes de venta en batch
- ☐ Corrección de órdenes de venta en batch
- ☐ Familiarización con batch de uno

El sistema transfiere la información sobre el encabezado que introduzca en el archivo Receptor de encabezado en batch (F4201Z) y la información sobre detalle en el archivo Receptor de detalle en batch (F4211Z). La información permanece en estos archivos hasta que esté listo para procesar las órdenes.

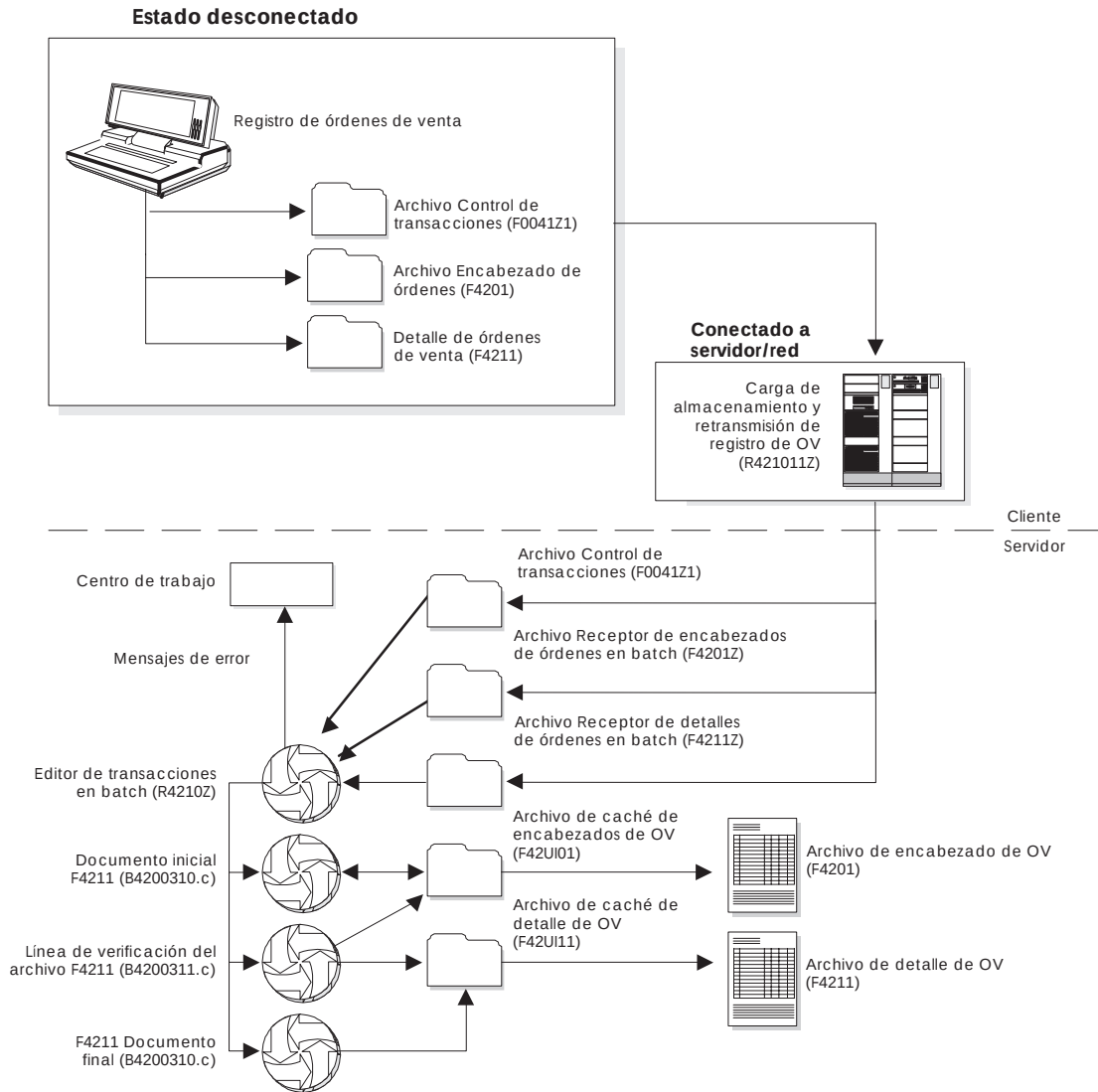
Cuando esté listo para procesar varias órdenes, debe ejecutar la aplicación Creación y verificación en batch. El sistema verifica la información sobre la orden y la transfiere a los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).

Debe ejecutar la aplicación Creación y verificación en batch para generar las órdenes de venta. Después de que el sistema crea órdenes, también puede cambiar cualquier información sobre detalle en estas órdenes línea por línea.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que el administrador del sistema copie los archivos maestros técnicos necesarios antes de seguir los pasos para almacenar y retransmitir las órdenes de venta.

En el siguiente gráfico se ilustra el proceso de almacenamiento y retransmisión:



### Copia de archivos maestros en la estación de trabajo

Antes de crear las órdenes de venta en su estación de trabajo, debe copiar los archivos del servidor usando los archivos Copia de almacenamiento y retransmisión (P00140). Estos archivos son necesarios para crear y validar transacciones. Por ejemplo, debe copiar el archivo Maestro del Libro de direcciones (F0101), Información maestra de artículos (F4101) e Información maestra de clientes (F03012) para obtener la información sobre el proveedor que requiera para crear las órdenes de venta.

Debe asegurarse de que existan datos en todos los archivos de datos técnicos y comerciales, salvo en el archivo Encabezado de órdenes de venta (F4201). Si copia los archivos maestros en la estación de trabajo y no existen datos, puede usar la aplicación Creación de base de datos del ambiente (R98403) para copiar cada archivo maestro por separado. J.D. Edwards recomienda que verifique que la copia se haya realizado con éxito antes de desconectarse de la red creando, por ejemplo, una orden de venta desde su estación de trabajo.

La siguiente es una lista de los archivos de datos comerciales que deben estar en la estación de trabajo que se usa para el proceso de almacenamiento y retransmisión. Además de los archivos de datos comerciales, también debe copiar los archivos de datos técnicos.

#### Registro de órdenes de venta (P4210)

| Archivo | Descripción                                                                    |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------|
| F0004   | Tipos de códigos definidos por el usuario                                      |
| F0005   | Códigos definidos por el usuario                                               |
| F0006   | Maestro de centros de costo                                                    |
| F0006D  | Maestro de descripciones alternas de unidad de negocios                        |
| F0008   | Patrones de fechas fiscales                                                    |
| F0008B  | Patrones de fechas fiscales – contabilidad de 52 periodos                      |
| F0009   | Constantes generales                                                           |
| F0010   | Constantes de compañías                                                        |
| F0012   | Maestro de instrucciones de contabilidad automática                            |
| F0013   | Códigos de moneda                                                              |
| F0014   | Condiciones de pago                                                            |
| F0022   | Reglas de impuestos                                                            |
| F0041Z1 | Control de transacciones                                                       |
| F0101   | Maestro del Libro de direcciones                                               |
| F0111   | Libro de direcciones: ¿Quién es quién?                                         |
| F0116   | Dirección por fecha                                                            |
| F0150   | Archivo maestro de la estructura organizacional de direcciones: OSTP, PA8, AN8 |
| F0301   | Maestro de clientes                                                            |
| F0401   | Maestro de proveedores                                                         |
| F0901   | Maestro de cuentas                                                             |
| F0907   | Formato del catálogo de cuentas                                                |



|        |                                                                                    |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------|
| F4001Z | Encabezado de órdenes                                                              |
| F40073 | Jerarquía de preferencias                                                          |
| F4008  | Areas fiscales                                                                     |
| F4009  | Constantes de M&D                                                                  |
| F40095 | Ubicaciones implícitas                                                             |
| F4013  | Referencia cruzada de procesamiento de órdenes                                     |
| F4211Z | Detalle de órdenes                                                                 |
| F40205 | Constantes de tipos de línea                                                       |
| F4070  | Lista de ajustes de precios (sólo si se trata de Fijación avanzada de precios)     |
| F4071  | Tipo de ajustes de precios (sólo si se trata de Fijación avanzada de precios)      |
| F4072  | Detalle de ajustes de precios (sólo si se trata de Fijación avanzada de precios)   |
| F4075  | Archivo de variables de precios (sólo si se trata de Fijación avanzada de precios) |
| F4092  | Archivo Definición de clave de código                                              |
| F4094  | Archivo maestro de identificación de clave de artículos/clientes                   |
| F41001 | Constantes de sucursales                                                           |
| F41002 | Factores de conversión de unidades de medida de artículos                          |
| F41003 | Conversión estándar de unidades de medida                                          |
| F4101  | Maestro de artículos                                                               |
| F4102  | Sucursal de artículos                                                              |
| F4106  | Precios base                                                                       |
| F4201  | Encabezado de órdenes de venta                                                     |
| F4207  | Reglas de fijación de precios de inventario                                        |
| F4208  | Reglas de fijación de precios a clientes                                           |
| F4801  | Archivo Maestro de órdenes de trabajo                                              |

Tal vez tenga que copiar otros archivos comerciales de las transacciones que afectan a otros sistemas de J.D. Edwards, como el Configurador de ventas.

|         |                                                     |
|---------|-----------------------------------------------------|
| F3294Z  | Segmentos del configurador en batch                 |
| F32943  | Historial de cadenas configuradas                   |
| F3296   | Nivel/secuencia del configurador                    |
| F3296T  | Etiquetas de nivel/secuencia del configurador       |
| F32961  | Ajustes de costo/precio del configurador            |
| F329611 | Ajustes de costo/precio de detalle del configurador |



### Para copiar archivos maestros en la PC

---

Debe estar conectado al servidor y al ambiente de producción normal.

Escoja el ambiente apropiado en Selección del ambiente del usuario cuando se conecte al sistema. Haga clic en Detalle para introducir el nombre del ambiente.

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Copia de archivos de almacenamiento y retransmisión.

En la pantalla Trabajo con Versiones en batch

1. Escoja una versión de Copia de archivos maestros.
2. En el menú Fila, escoja Ejecución de una versión.
3. En Solicitud de versión, realice una de las siguientes tareas:
  - Escoja la opción de selección de datos para limitar la información que copia el sistema y haga clic en Enviar. Seleccione los datos en Criterios de diseño y haga clic en OK.
  - Haga clic en Enviar.
4. En la pantalla Destino de salida de informes, escoja la opción para imprimir o visualización preliminar en línea y haga clic en OK.
5. En Modificaciones de ambiente, introduzca los nombres de los ambientes origen y objetivo, y haga clic en OK.

### Información técnica

#### **Visualización de detalle de la versión**

Puede ver una descripción completa del archivo que desea copiar. Para ello, escoja la versión apropiada en la pantalla Trabajo con Versiones y luego escoja Detalle de versiones en el menú Pantalla.

## Creación de órdenes que almacena y retransmite

Después de copiar los archivos maestros a su PC, puede crear órdenes de venta estándar de J.D. Edwards usando el ambiente de almacenamiento y retransmisión. Almacene las órdenes de venta en su PC hasta que esté listo para cargarlas o enviarlas al servidor para el procesamiento.

Cuando crea órdenes de venta que almacena y retransmite, el sistema:

- Verifica y valida cada orden de venta basándose en la información que copió de los archivos
- Crea un registro de control de transacciones por cada orden de venta, le asigna el estado 1 (listo para procesar) y lo almacena en el archivo Control de transacciones (F0041Z1)
- Crea una versión del registro de órdenes de venta y configura las opciones de proceso.

Cuando ejecute la aplicación Carga de almacenamiento y retransmisión de registro de OV (R421011Z), la aplicación verifica los campos históricos para ver si existen números de órdenes de venta duplicados. Si el número de orden en batch está duplicado, el sistema asigna un número nuevo a la orden de venta y hace referencia al número de orden duplicado en el campo original del número de orden en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).

### Antes de comenzar

- ☐ Configure las opciones de proceso de la modalidad de modificación correspondiente de las aplicaciones Registro de órdenes de venta (P4210) y Editor de transacciones en batch (R4210Z).



### Para crear órdenes de almacenamiento y retransmisión

---

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Registro de órdenes en batch.

1. En la pantalla Consulta de almacenamiento y retransmisión de órdenes, haga clic en Añadir.
2. Siga los pasos para introducir la información sobre detalle en Revisiones de detalles de órdenes de venta.

Consulte *Registro de información sobre detalle* para obtener más información al respecto.

3. En el menú Pantalla, escoja Control de transacciones para entrar al control de transacciones.

The screenshot shows a software window titled "Registro de órdenes en batch - [Revisiones de control de transacciones]". It has a menu bar with "Archivo [F]", "Verificar", "Preferencias", "Ventana [W]", and "Ayuda [H]". Below the menu is a toolbar with icons for "OK", "Can...", "Mos...", "Acer...", "Enlaces", "Mostr...", "Objet...", and "Internet". The main area contains the following fields and controls:

- "Ident de la computadora": A text input field.
- "ID usu": A text input field.
- "Tipo de transac": A text input field.
- "N° de control de transac": A text input field.
- "Aplicación": A text input field.
- "Clave de transacción": A text input field.
- "Cód estado": A checkbox with a small icon to its right.
- "Notificac al cliente": A checkbox.
- "Cód aprobación": A checkbox.

4. En la pantalla Revisiones de control de transacciones, corrija los siguientes campos según sea necesario:
  - Cód estado
  - Cód aprobación
  - Notificac al cliente
5. Haga clic en OK.
6. Realice una de las siguientes acciones:
  - Envíe la orden para su procesamiento si las opciones de proceso no están definidas para enviar la orden automáticamente.
  - Procese las órdenes de venta posteriormente ejecutando la aplicación Creación y modificación en batch

Después de introducir una orden, el código de estado será 1. En este estado, el sistema sólo cargará las órdenes desde la estación de trabajo hasta el servidor.

Independientemente de cuándo procese las órdenes, la aplicación Creación y verificación en batch verifica la información y crea las órdenes de venta. De no existir errores, el sistema añade la información a los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).

| Campo                | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cód estado           | En el modelo de Almacenaje y retransmisión, este campo determina si el cliente o el servidor tiene control sobre el procesamiento de las transacciones.                                                                                                      |
| Cód aprobación       | En el modelo de Almacenamiento y Avance, este campo identifica si el batch es elegible para transmitirse del cliente al servidor para editar las transacciones.                                                                                              |
| Notificac al cliente | En el modelo de Almacenamiento y avance, este campo le indica al cliente que el servidor ha terminado de procesar las transacciones. Como resultado, el cliente puede cargar los mensajes de error y actualizar el código de la situación de la transacción. |

### Carga de órdenes al servidor

Después de crear órdenes de venta en su PC, debe cargarlas al servidor para su procesamiento. Para hacer esto, debe estar conectado al servidor, abrir una sesión en su ambiente normal de producción y someter su trabajo en forma local.

Cuando actualiza órdenes de venta, el sistema:

- Crea registros en los archivos Encabezado de órdenes en batch (F4201Z) y Detalle de órdenes en batch (F4211Z).
- Después de que se han cargado satisfactoriamente los registros en el servidor, el sistema borra los archivos en la estación de trabajo. Si la orden de venta en la PC tiene el estado 1 (listo para procesar) o 2 (errores), puede efectuar cambios a la misma en la PC.
- Crea un registro de control de transacciones por cada orden de venta en el servidor y le asigna el estado 1 (listo para procesar).

El sistema crea un informe de copia de transmisión para todas las órdenes de venta que carga. Use este informe para verificar que se hayan copiado correctamente las órdenes.

**Nota:** para optimizar el desempeño del sistema, cargue las órdenes de venta durante las horas de menos trabajo.

### Para actualizar órdenes de venta en el servidor

---

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Carga de transacciones de almacenamiento y retransmisión.

1. En la pantalla Trabajo con versiones en batch, escoja la versión de Carga de almacenamiento y retransmisión.
2. En el menú Pantalla, escoja Ejecutar.
3. Para limitar la información que carga el sistema, escoja la opción Selección de datos en Solicitud de versión.
4. Haga clic en la opción Imprimir o Vista previa.
5. En Modificaciones de ambiente, introduzca el nombre exacto del ambiente objetivo y haga clic en OK.

## Procesamiento de órdenes de venta en batch

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Modificación y creación de órdenes en batch (R4210Z).

Para procesar órdenes de venta en una fecha posterior, debe ejecutar la aplicación creación y verificación en batch. El sistema modifica la información que haya introducido y crea todas las órdenes de una sola vez. Para asegurar la integridad de los datos, el sistema crea órdenes de venta para órdenes en batch sólo después de haberse terminado el proceso de verificación.

Cualquier orden que contenga errores permanece en los archivos de receptores de batches como no procesada. Debe corregir los errores y luego ejecutar de nuevo la aplicación Creación y verificación en batch.

En la pantalla Trabajo con Versiones, seleccione una versión existente o cree una nueva para procesar las órdenes de venta en batch.

Al procesar las órdenes de venta que ha cargado, use la misma aplicación que usa para procesar órdenes de venta recibidas en batch.

Puede revisar códigos de estado en batch para identificar dónde están las órdenes en el proceso. El sistema usa los siguientes códigos para identificar el estado de una orden:

- 1 – La transacción está disponible para el procesamiento.
- 2 – La transacción contiene errores.
- 3 – El sistema está procesando las transacciones.
- 4 – La transmisión de carga está activa.

- 5 – No está disponible. El sistema espera la respuesta del servidor.
- 6 – Terminado. Las transacciones se actualizan en los archivos Encabezado y Detalle de órdenes de venta en el servidor.

### Consulte también

- *Procesamiento de órdenes de venta* para obtener más información acerca de el envío de órdenes de venta para el procesamiento y verificación de información sobre órdenes de venta

## Corrección de órdenes de venta en batch

Después de ejecutar la aplicación Creación y verificación en batch, debe corregir información sobre detalle y encabezados para aquellas órdenes que contienen errores. Después de corregir la información puede ejecutar la aplicación nuevamente para procesar las órdenes.



### Para corregir las órdenes de venta en batch

---

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Registro de órdenes en batch.

1. En la pantalla Consulta de almacenamiento y retransmisión de órdenes, localice la orden de venta que debe corregir.
2. En el menú Fila, escoja cualquiera de las pantallas siguientes y corrija la información según sea necesario:
  - Revisiones de encabezados de almacenamiento y retransmisión (Encabezado SF)
  - Revisiones de detalle de almacenamiento y retransmisión (SF Detalle)
  - Revisiones de control de transacciones (Control de transacciones)
3. Ejecute la aplicación Creación y verificación en batch para procesar la orden.

### Opciones de proceso: Creación y modificación en batch

#### Proceso

1. Introduzca un 1 para realizar Verificación de disponibilidad y Saldo de juego \_\_\_\_\_
2. Introduzca un 1 para modificar los precios. \_\_\_\_\_  
Blanco Usar el Precio unitario en F4106.

#### Versiones

1. Introduzca la ID de la versión del Registro de órdenes de venta \_\_\_\_\_

#### Configurador

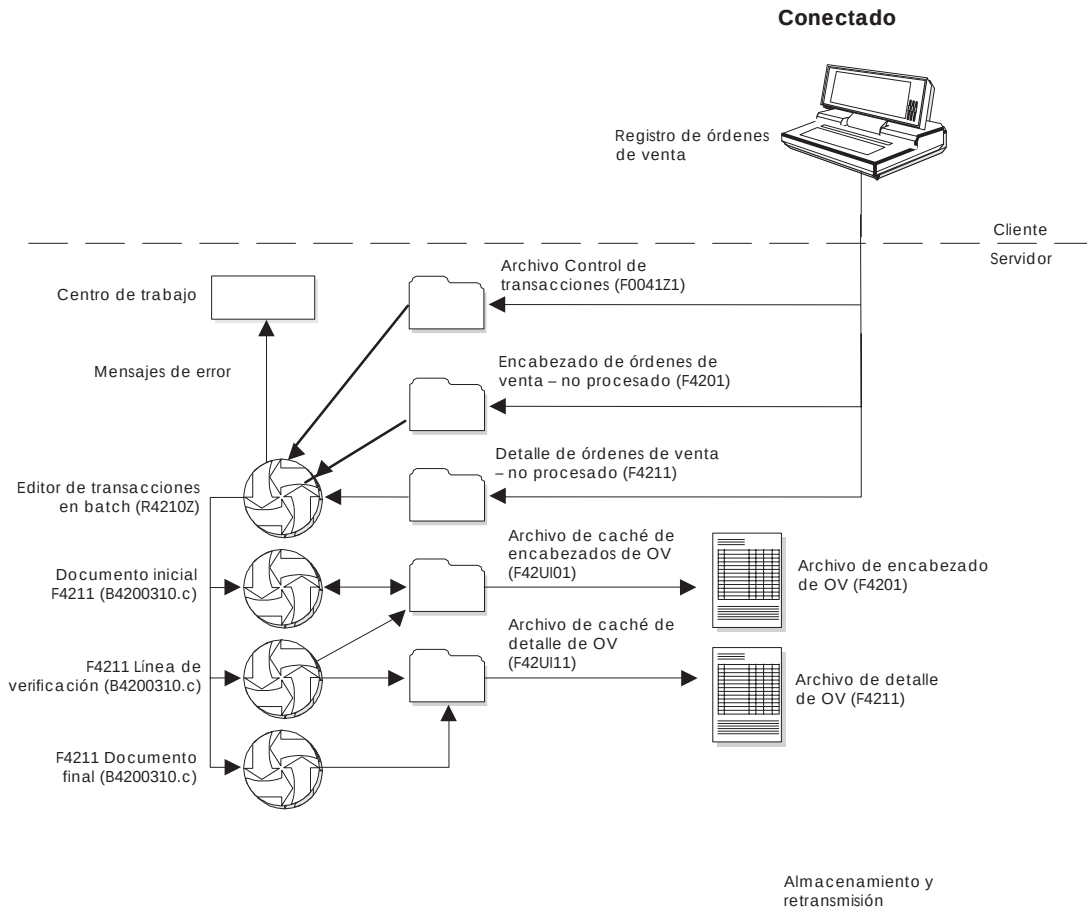
División de inventario de artículos configurados

Para uso futuro  
Introduzca un 1 para volver a crear el orden del configurador o déjelo en blanco para aceptar el orden del configurador tal cual. \_\_\_\_\_



## Familiarización con batch de uno

El procesamiento de batch de uno combina las ventajas del desempeño de la plantilla de almacenamiento y retransmisión con las actualizaciones en tiempo real de los datos de las transacciones que se encuentran en la plantilla de conexión directa. El batch de uno usa la aplicación de almacenamiento y retransmisión, pero el sistema conecta el archivo de trabajo con el servidor en lugar de hacerlo en forma local. En el siguiente gráfico se ilustra el batch de un proceso:



Puede usar el procesamiento del batch de uno en forma interactiva o en conjunción con el procesamiento del subsistema. Cuando use el batch de uno con el procesamiento del subsistema, el sistema guarda un registro en la cola de datos de cada transacción terminada, lo que hace que el subsistema procese la orden. El usuario puede continuar con la siguiente transacción mientras el sistema procesa la primera orden en el servidor. El sistema envía todos los errores al Centro de trabajo. Los usuarios pueden configurar que se presente una opción cuando se envíe un mensaje nuevo o para que esperen y vean todos los mensajes.

Cuando use el procesamiento interactivo, puede configurar una opción de proceso en la aplicación Registro de órdenes en batch (P4210), la cual le indicará que debe aceptar la orden antes de que el sistema la procese.

## Autoservicio al cliente

El comercio a través de la Internet, es decir, el intercambio de bienes y servicios a través de la Internet, en particular la World Wide Web (WWW), se está convirtiendo en un medio esencial para realizar actividades comerciales con otras empresas o consumidores. La tecnología de la Internet es barata, cada vez es más segura, es independiente de cualquier plataforma y se basa en normas que facilitan la tarea de comunicación con los proveedores, socios y clientes. Las empresas pueden usar la Internet para transacciones cuyo éxito depende del tiempo, como son las compras, la facturación, la transferencia electrónica de fondos, el seguimiento de embarques y la automatización de las ventas.

Con el fin de seguir siendo competitivo, puede crear un sitio de Internet en el que sus clientes y proveedores puedan tener acceso a la información más actualizada en cualquier momento.

Entre las ventajas del Comercio a través de la Internet se incluyen las siguientes:

- Expansión mundial del mercado
- Distribución de productos
- Acceso a los clientes las 24 horas del día desde cualquier parte del mundo.
- Reducción de costos, entre los que se incluye la reducción del inventario físico, menor número de intermediarios de distribución y una reducción de los costos en la producción y distribución de catálogos
- Mayor volumen de ingresos

Gracias a las mejoras en la seguridad de la tecnología, sus clientes están recurriendo cada vez más a la Internet para la compra de productos y servicios. Con el software de J.D. Edwards, sus clientes pueden introducir sus propias órdenes, consultar el estado de sus órdenes y revisar la información sobre servicio y facturación cuando lo deseen sin costos adicionales para su compañía.

El Autoservicio al cliente incluye las siguientes tareas:

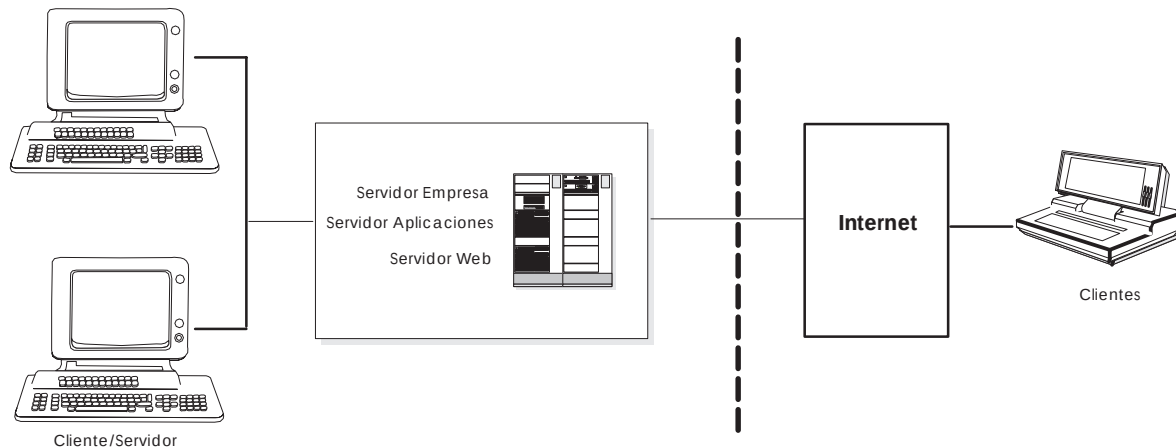
- ☐ Configuración del autoservicio al cliente
- ☐ Creación de órdenes de venta con Autoservicio al cliente
- ☐ Revisión de órdenes de venta para Autoservicio al cliente



**Nota:** las tareas anteriores se basan en las pantallas de J.D. Edwards y en los datos proporcionados para el autoservicio en un ambiente Windows. Los desplazamientos, pantallas, pasos y datos que se muestran en estas tareas tal vez no correspondan al sitio de autoservicio personalizado que haya creado en la Internet.

Al usar las aplicaciones de OneWorld para las transacciones en la Web y al crear una interfaz adaptable que sea específica a su ambiente y a las necesidades de su empresa en las Herramientas de OneWorld, puede crear un sitio en la Web en el que sus clientes puedan introducir sus propias órdenes y consultar sobre el estado de las mismas cuando lo deseen sin riesgos de seguridad, costos adicionales o una tecnología alterna.

En el siguiente gráfico se ilustra la arquitectura de las transacciones basadas en la Web. Los servidores Empresa, Aplicaciones y Web pueden estar en máquinas separadas o pueden estar en la misma máquina.



# Configuración del Autoservicio al cliente

---

Antes de que sus clientes puedan tener acceso a la información, debe crear un medio para que ellos puedan tener acceso a la información sobre artículos, revisar información sobre cuentas y hacer consultas sobre órdenes existentes y embarques. Durante el registro normal de órdenes, puede tener acceso a los archivos maestros, tales como el Libro de direcciones, el Maestro de clientes y el Maestro de artículos y puede verificar la información de acuerdo con las necesidades de los clientes. Los clientes no pueden añadir ni modificar el Libro de direcciones ni la información del Maestro de clientes.

La configuración del autoservicio al cliente incluye las siguientes tareas :

- ☐ Familiarización con los problemas de seguridad
- ☐ Configuración de jerarquías de productos

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado los registros del Libro de direcciones y del Maestro de clientes.
- ☐ Asigne una sucursal/planta a su cliente y configure la información sobre ubicación implícita con la identificación de usuario del cliente. Cuando sus clientes realicen una consulta sobre los productos, precios y disponibilidad, el sistema obtendrá la información basándose en la sucursal/planta implícita que asigne a la identificación del usuario. Consulte *Configuración de información sobre la ubicación implícita* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información.
- ☐ Active las opciones de proceso de Autoservicio al cliente de las siguientes aplicaciones con el fin de permitir que sus clientes registren órdenes y consulten sobre el estado de las órdenes:
  - Registro de órdenes de venta (P4210)
  - Consulta en el Libro mayor de clientes (P03B2002)
  - Resumen de disponibilidad (P41202)

El sistema muestra sólo aquellos campos que son útiles para sus clientes en las aplicaciones de registro de órdenes, información sobre clientes, consulta de órdenes e información sobre artículos.

- ☐ Si usa el sistema Administración de transporte, active las opciones de proceso de Autoservicio al cliente de las siguientes aplicaciones:

- Trabajo con estado del embarque (P4947)
- Trabajo con embarques (P4915)
- Trabajo con cargas (P4960)

El sistema muestra sólo aquellos campos que son útiles para sus clientes en las aplicaciones de embarque, estado de embarque y carga.

- ☐ Si usa el sistema Administración de transporte, configure las rutas de tal manera que incluyan las opciones de autoservicio de rutas. Consulte *Configuración de partidas de rutas* en la guía *Administración de transporte* para obtener información.

## Familiarización con los problemas de seguridad

Una vez que configure los registro del Libro de direcciones y del Maestro de clientes, debe configurar un perfil de usuario para limitar el acceso de sus clientes al sistema OneWorld. Los clientes no podrán iniciar una sesión sin un perfil.

En Perfiles de usuario, indique el número de identificación del cliente, su contraseña y sus preferencias, como por ejemplo, el idioma y la información sobre localización. Con el perfil de usuario, debe especificar el menú Autoservicio al cliente (G42314) para que sus clientes puedan tener acceso sólo a las aplicaciones que se hayan modificado para las transacciones basadas en la Web.

El sistema genera una orden basándose en la información sobre el cliente que se identifica durante el inicio de la sesión y los productos que escoja y añada a una orden. Además, puede revisar la información sobre productos, como puede ser el precio y la disponibilidad sin generar una orden.

Cuando entre al sitio Autoservicio de proveedores en la Web, podrá desplazarse libremente entre las aplicaciones de menús. El sistema almacena las selecciones de productos y la información sobre el cliente en la memoria caché. De esta forma, sus clientes también se desplazarán entre aplicaciones y el sistema guardará el contenido actualizado de la orden del cliente en el archivo caché.

### Consulte también

- *Perfiles de usuario* en la guía *Administración del sistema* para obtener más información acerca de la seguridad y configuración de perfiles del usuario.
- *Registro de información básica en el Libro de direcciones* en la guía *Libro de direcciones*.
- *Información sobre clientes* en la guía *Cuentas por cobrar*.

## Configuración de jerarquías de productos

Puede permitir que sus clientes vean los productos por grupo o jerarquía. Al asignar los artículos a los grupos de producto y jerarquías, liberará a los clientes de la tarea de desplazarse por toda la lista de su inventario.

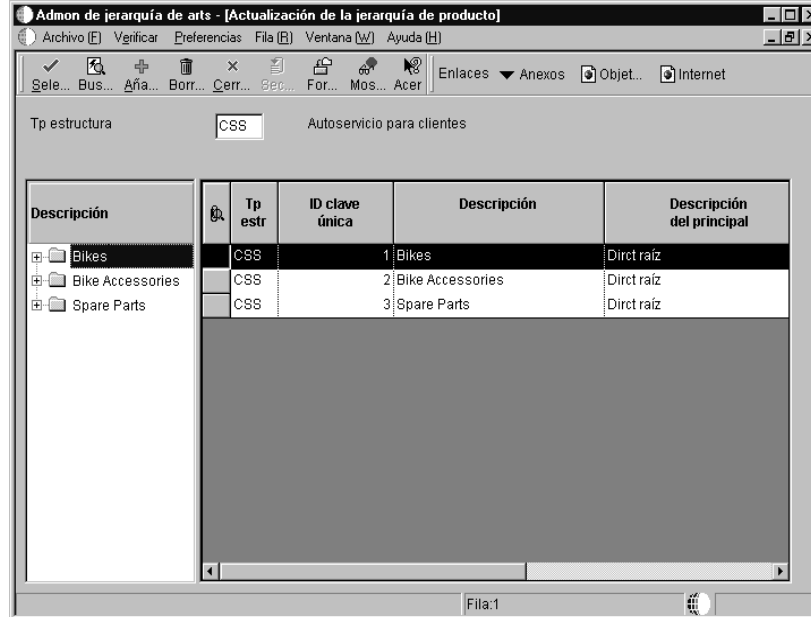
Defina un grupo de productos seleccionando un código de categoría ya sea del Maestro de artículos (F4101) o del archivo Sucursal de artículos (F4102). Los artículos que tienen el mismo código de categoría asignado pertenecen a un grupo. El sistema asigna las jerarquías basadas en el número de secuencia y en el directorio principal especificado. La estructura de árbol resultante puede tener cualquier número de niveles.

Si define las restricciones de artículos para un cliente en Instrucciones de facturación al cliente, dicho cliente no podrá ver los artículos restringidos aunque dichos artículos sigan siendo parte de los grupos y jerarquías de producto que asigna el usuario.



### Para configurar las jerarquías de productos

En el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241), escoja Administrador de jerarquías de productos.



1. En la pantalla Actualización de jerarquía de productos, haga clic en Añadir para configurar un grupo nuevo de jerarquía de productos.

The screenshot shows a software window titled 'Admon de jerarquía de arts' with a subtitle '[Revisión de la jerarquía del producto]'. The window 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', 'Can...', 'Mos...', 'Acer...', and buttons for 'Enlaces', 'Direct...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains several input fields: 'Tp estructura' with a dropdown set to 'CSS' and the text 'Autoservicio para clientes'; 'Descripción' with a text box containing 'Bike Accessories'; 'Nº de secuencia' with an empty text box; 'Código de categoría' with a dropdown set to 'SRP5'; 'Sales Category Code 5' with a text box containing '158'; and 'Directorio principal' with a dropdown set to 'Direct raíz'. A status bar is at the bottom right.

2. En la pantalla Revisión de jerarquía de productos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Descripción
- Nº de secuencia

Use el número de secuencia para identificar el orden de cada grupo.

3. Para el nivel más bajo, que es la lista de productos que contiene los artículos reales, escoja un campo ya sea en el Maestro de artículos (F4101) o en el archivo Sucursal/planta de artículos (F4102) de donde el sistema obtendrá los valores y creará grupos:

- Código de categoría

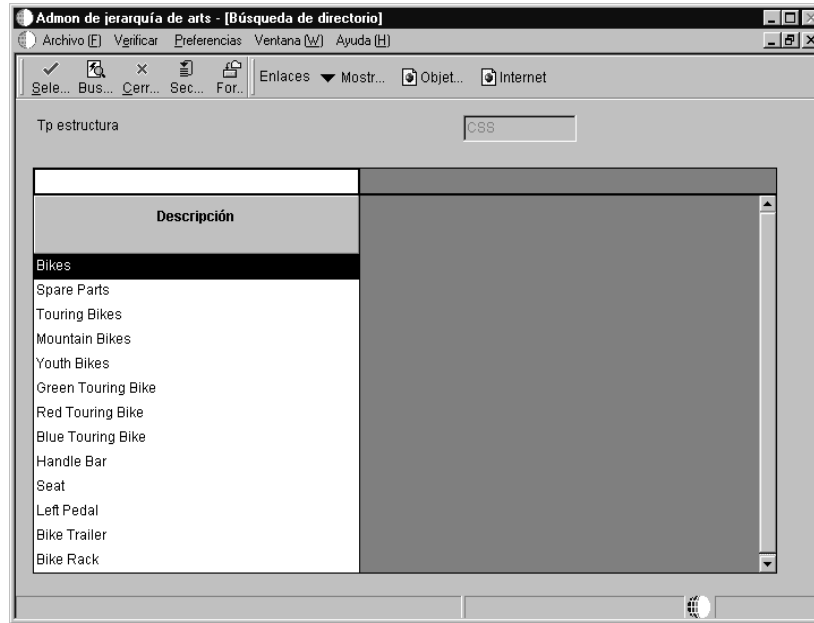
Basándose en las opciones de proceso, el sistema obtendrá los valores admisibles del código de categoría ya sea del Maestro de artículos (F4101) o del archivo Sucursal de artículos (F4102).

Cuando introduzca un valor en el campo Código de categoría, el sistema le pedirá un valor admisible:

- Cód def por usu

4. Escoja Directorio principal en el menú Pantalla para asignar un directorio principal.





5. En Búsqueda de directorio, seleccione el directorio principal de sus artículos.
6. Revise el siguiente campo en la pantalla Revisiones de jerarquía de productos y haga clic en OK:
  - Directorio principal

## Opciones de proceso: Jerarquía de artículos (Web)

### Implícitos

Tipo de estructura \_\_\_\_\_  
 Versión de registro de OV (P4210). \_\_\_\_\_

### Procesar

1. Restricciones de artículos (1/0). \_\_\_\_\_
2. Verificar disponibilidad (1/0). \_\_\_\_\_
3. Archivo de artículos \_\_\_\_\_  
 ' ' = Usar el Maestro de artículos.  
 1 = Usar sucursal/artículo



# Creación de órdenes de venta con Autoservicio al cliente

---

Para colocar una orden en un ambiente operativo estándar, por lo general, sus clientes cuentan con la ayuda del personal que está familiarizado con el sistema así como con los requerimientos del proceso. Cuando crea un ambiente de ventas en la Web, debe dar a sus clientes la posibilidad de escoger artículos de su inventario y crear órdenes de venta con base en su selección.

La creación de órdenes de venta con Autoservicio al cliente incluye las siguientes tareas:

- ☐ Uso de Búsqueda por palabra clave
- ☐ Uso del Catálogo de productos
- ☐ Trabajo con Sus favoritos

Cuando sus clientes introduzcan órdenes de venta a través de la Web, podrán moverse libremente entre las aplicaciones de menús. El sistema genera una orden basándose en la información sobre el cliente que se identifica durante el inicio de la sesión y los productos que escoja y añada a una orden.

A medida que los clientes añaden artículos a sus órdenes de venta, pueden revisar y calcular el total de la orden y aplicar los impuestos correspondientes. Además, los clientes pueden especificar un transportista alternativo o verificar la información sobre sus órdenes entrando a las opciones correspondientes en los menús Fila y Salida de pantalla. Sus clientes pueden escoger entre cancelar la orden o colocarla. El sistema no crea la orden sino hasta que ésta es aceptada.

El sistema usa la unidad de medida principal del Maestro de artículos. El sistema muestra el precio unitario en la moneda indicada en el registro correspondiente al cliente del archivo Maestro del Libro de direcciones. El sistema obtiene la información sobre el artículo, como puede ser el tipo de línea ya sea del archivo Sucursal/planta de artículos (F4102) o del Maestro de artículos (F4101).

Cada aplicación tiene una opción para añadir artículos a la orden de un usuario. Si los clientes desconocen el número de artículo, pueden hacer clic en la ayuda visual para entrar a la pantalla Búsqueda de artículo por palabra clave para encontrarlo.

Dado que el registro de órdenes, la consulta y la aceptación son parte de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210), configure las siguientes opciones de proceso para crear órdenes de venta en Autoservicio al cliente:

- Debe activar el Autoservicio al cliente
- Puede activar la opción 'Mostrar antes de aceptar' de tal manera que los clientes puedan revisar el total de sus órdenes, incluyendo los impuestos antes de que el sistema cree los registros en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).
- Active la opción de proceso Almacenamiento y retransmisión para hacer una Verificación total o parcial de los compromisos de inventario. El sistema no compromete el inventario hasta que ejecute la aplicación Verificación y creación en batch (R4210).

**Cuidado:** no use los compromisos en línea en la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que se utiliza para el Autoservicio al cliente. Active la opción de proceso Almacenamiento y retransmisión para hacer una Verificación total o parcial.

### Consulte también

- *Trabajo con información detallada* para obtener más información acerca de las opciones de proceso y las salidas de la pantalla Registro de órdenes de venta hacia otras aplicaciones del sistema Administración de órdenes de venta.

**Nota:** las siguientes tareas se basan en las pantallas de J.D. Edwards y en los datos proporcionados para el autoservicio en un ambiente Microsoft Windows. Los desplazamientos, pantallas, pasos y datos que se muestran en estas tareas tal vez no correspondan al sitio de autoservicio personalizado que haya creado en la Internet.

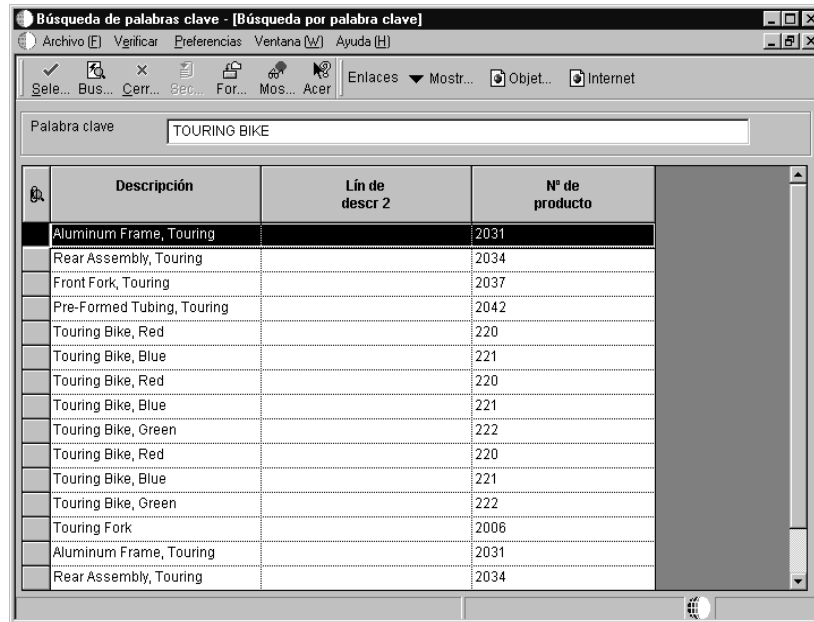
## Uso de Búsqueda por palabra clave

Cuando sus clientes buscan algún producto entre su inventario, debe darles la oportunidad de localizarlos basándose en un texto descriptivo. Los clientes pueden usar la función Búsqueda por palabra clave para localizar artículos basándose en las descripciones que se hayan definido en la pantalla Revisiones del Maestro de artículos.

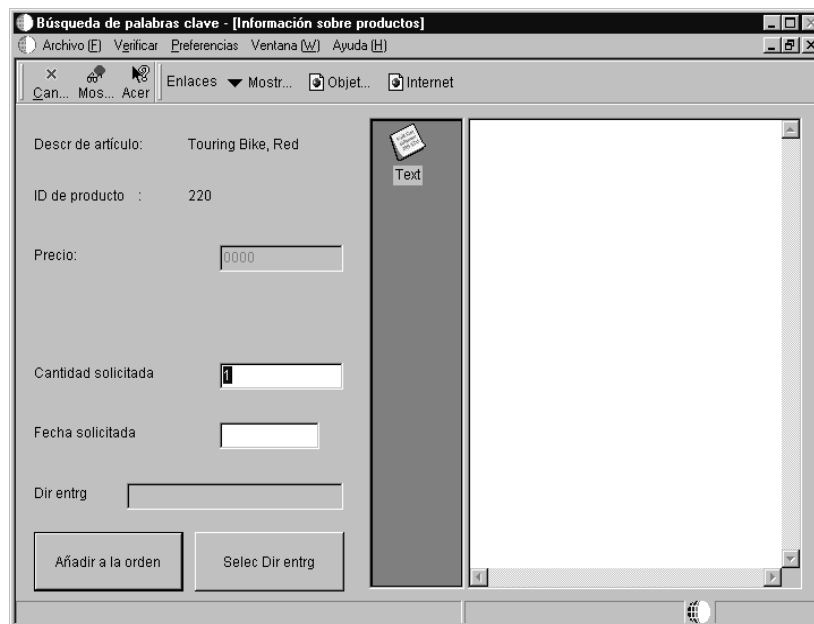
## ► Para usar la Búsqueda por palabra clave

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Búsqueda por palabra clave.

1. En la pantalla Búsqueda por palabra clave, introduzca un texto descriptivo y haga clic en Buscar.



2. Cuando haga doble clic en el artículo, el sistema mostrará la información sobre el mismo e incluirá su disponibilidad y precio.



3. Para ordenar el artículo, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Añadir a la orden:
  - Cantidad solicitada
  - Fecha solicitada

## Uso del Catálogo de productos

Cuando sus clientes entren a su sitio en la Web, podrán ver los productos que ofrece por grupo y jerarquía. En lugar de que sus clientes se desplacen por la lista de inventario, puede asignar los artículos a grupos y jerarquías en el Administrador de jerarquías de productos. Durante el registro de órdenes, sus clientes pueden usar la función Catálogo de productos para revisar los grupos y hacer una selección cada vez más específica conforme a las jerarquías que haya definido en el Administrador de jerarquías de artículos.

### Consulte también

- *Configuración de jerarquías de productos.*

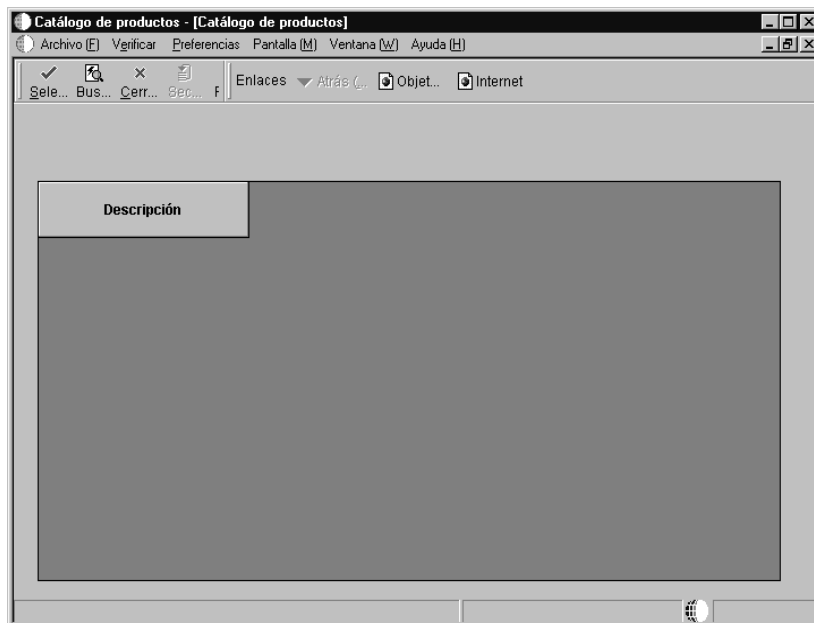


### Para usar el Catálogo de productos

---

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Catálogo de productos.

1. En la pantalla Catálogo de productos, haga clic en Buscar.



2. Escoja un grupo de productos y haga clic en Seleccionar.

Basándose en las jerarquías definidas en el Administrador de jerarquías de artículos, puede seleccionar varios grupos de productos.



3. En la pantalla Lista de productos, haga clic en Seleccionar para revisar la información sobre un producto en particular.



4. En la pantalla Información sobre productos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Añadir a la orden para ordenar el artículo:
  - Cantidad solicitada
  - Fecha solicitada
5. Haga clic en Cancelar para regresar a la lista de productos y los siguientes grupos de productos.
6. En la pantalla Catálogo de productos, haga clic en Cerrar.

### Trabajo con Sus favoritos

Sus clientes pueden tener acceso a las selecciones preferidas con plantillas a través de la función Sus favoritos. Sus favoritos es un método para agrupar artículos para sus clientes y acelerar el proceso de registro de órdenes. Los clientes pueden crear sus propios grupos de productos que contengan listas de los artículos ordenados con mayor frecuencia. Además, sus clientes pueden crear una plantilla a partir del historial de las órdenes. El sistema obtiene la información sobre la orden del archivo Historial de detalles de órdenes de venta (F42119).

En el momento de introducir una orden, los clientes pueden seleccionar el grupo Sus favoritos que desean usar. A partir de la lista de artículos que aparecen, introducen la cantidad que van a ordenar o aceptan los importes que se ordenan con más frecuencia.

El trabajo con Sus favoritos incluye las siguientes tareas:

- Configuración de Sus favoritos
- Generación de una orden a partir de Sus favoritos

### Consulte también

- *Configuración de plantillas de órdenes* para obtener más información acerca de la creación de plantillas con base en el historial de ventas.



## ▶ Para configurar Sus favoritos

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Sus favoritos.

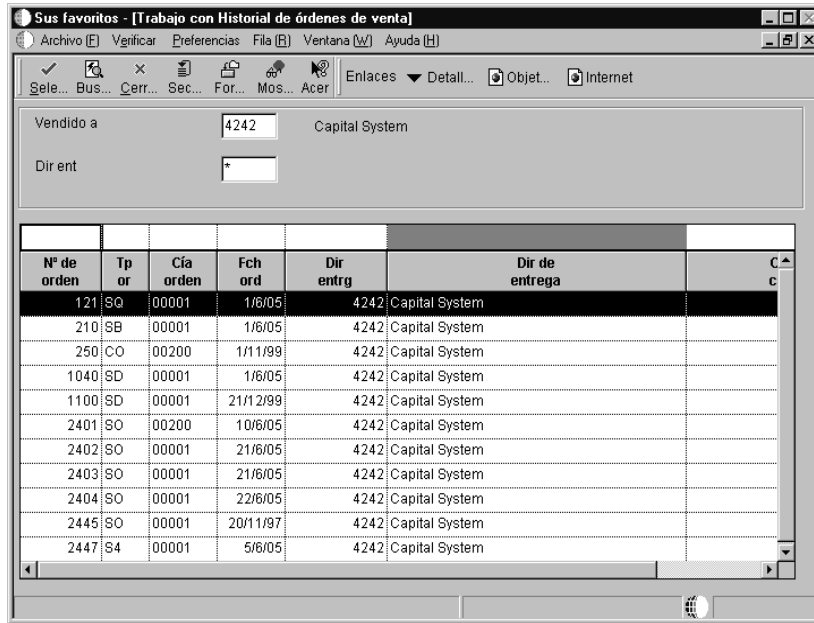
1. En la pantalla Sus favoritos, haga clic en Añadir para obtener una plantilla nueva o haga clic en Buscar para entrar a las plantillas existentes.

| Nº de partida | Cantidad usual | Uni med | Nº de sec | Fch ini vigencia | Fch term vigencia | Descripción de artículo |
|---------------|----------------|---------|-----------|------------------|-------------------|-------------------------|
|               |                |         | 5         |                  |                   |                         |

2. En la pantalla Revisiones de grupos de productos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Nº de partida
  - Cantidad usual
  - Uni med
  - Fch ini vigencia
  - Fch term vigencia

Puede usar la ayuda visual para entrar a la función Búsqueda por palabra clave para obtener los artículos de Sus favoritos.

3. Para crear un nuevo grupo de Sus favoritos a partir de una orden anterior, use los detalles de una orden anterior como plantilla y escoja Historial de órdenes en el menú Pantalla.



4. En la pantalla Trabajo con Historial de órdenes de venta, el sistema mostrará las órdenes anteriores con las que puede crear una plantilla.
5. Para revisar la orden de venta, escoja Detalles en el menú Fila.
6. Haga clic en OK.

### ► Para generar una orden a partir de Sus favoritos

Durante el registro de órdenes en la Web, sus clientes pueden añadir grupos nuevos o entrar a grupos de productos existentes seleccionando Sus favoritos en el menú Autoservicio al Cliente. El sistema mostrará los grupos disponibles según la información introducida en el inicio de la sesión.

1. En la pantalla Sus favoritos, seleccione el grupo de productos a partir del cual desea hacer una orden.
2. Si está trabajando con un grupo de productos existente, realice una de las siguientes instrucciones:
  - Introduzca la cantidad del artículo que el cliente desea añadir a la orden.
  - Haga clic en 'Seleccionar todos los artículos' para añadir a la orden la cantidad usual de todos los artículos.
3. Haga clic en OK para incluir los artículos y la cantidad del grupo de productos a la orden de venta.

# Revisión de órdenes de venta para Autoservicio al cliente

---

Cuando sus clientes registran órdenes usando la función Autoservicio al cliente, el sistema genera una orden basándose en la información sobre el cliente que se identifica durante el inicio de la sesión y los productos que el cliente escoja y añada a una orden. Sus clientes pueden escoger entre cancelar o colocar la orden en cualquier momento. El sistema no crea la orden sino hasta que ésta es aceptada. Si se desconecta inesperadamente el Autoservicio al cliente, el sistema guarda la orden del cliente hasta que éste entra de nuevo al sistema. El sistema le pide al cliente que revise y siga procesando la orden interrumpida o que la borre.

El uso del Autoservicio al cliente implica el activar todas o algunas de las opciones de proceso en las aplicaciones que aparecen en el menú Autoservicio al cliente (G42314). Después de que haya activado las opciones de proceso y de que haya configurado las funciones para activar el autoservicio, sus clientes pueden realizar cualquiera o todas las siguientes tareas:

- ☐ Consulta sobre órdenes
- ☐ Revisión de órdenes
- ☐ Revisión de disponibilidad de producto
- ☐ Revisión de información sobre clientes
- ☐ Seguimiento de embarques

**Nota:** las tareas anteriores se basan en las pantallas de J.D. Edwards y en los datos proporcionados para el autoservicio en un ambiente Microsoft Windows. Los desplazamientos, pantallas, pasos y datos que se muestran en estas tareas tal vez no correspondan al sitio de autoservicio personalizado que haya creado en la Internet.

Dado que el registro de órdenes, la consulta y la aceptación son parte de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210), configure las siguientes opciones de proceso para crear órdenes en la Web:

- Debe activar el Autoservicio al cliente
- Puede activar la opción 'Mostrar antes de aceptar' de tal manera que los clientes puedan revisar el total de sus órdenes, incluyendo los impuestos antes de que el sistema cree los registros en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalle de órdenes de venta (F4211).
- Active la opción de proceso Almacenamiento y retransmisión para hacer una Verificación total o parcial de los compromisos de inventario. El sistema no compromete el inventario sino hasta que ejecute la aplicación Verificación y creación en batch (R4210). No use los compromisos en línea en la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que se utiliza para el Autoservicio al cliente.

El sistema usa la unidad de medida principal del Maestro de artículos. El sistema muestra el precio unitario en la moneda indicada en el registro correspondiente al cliente del archivo Maestro del Libro de direcciones.

### Consulte también

- *Trabajo con información detallada* para obtener más información acerca de las opciones de proceso y las salidas de la pantalla Registro de órdenes de venta hacia otras aplicaciones del sistema Administración de órdenes de venta.

## Consulta sobre órdenes

Si está usando esta versión del Registro de órdenes de venta en un ambiente Web, debe configurar las opciones de proceso para que los clientes revisen las selecciones de productos, modifiquen la orden, continúen seleccionando artículos y totalicen su orden conforme a la información modificada. Además, los clientes usan la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que configure en Autoservicio al cliente para realizar consultas sobre el estado de las órdenes.

## ► Para consultar sobre una orden

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Estado de órdenes.

El sistema mostrará la orden en uso en el ambiente Web.

1. En la pantalla Estado de órdenes, introduzca cualquiera de los siguientes datos y haga clic en Buscar:
  - Nº orden
  - OC del cliente
  - Nº partida

## Revisión de órdenes

Cuando crea un ambiente de ventas de autoservicio, debe dar a sus clientes la posibilidad de escoger artículos de su inventario y crear órdenes de venta con base en su selección.

A medida que los clientes añaden artículos a sus órdenes, pueden revisar y calcular el total de la orden y aplicar los impuestos correspondientes. Además, los clientes pueden especificar un transportista alternativo o cambiar la información sobre sus órdenes entrando a las opciones correspondientes en los menús Fila y Pantalla. Sus clientes pueden escoger entre cancelar la orden o colocarla. El sistema no crea la orden sino hasta que el cliente la acepta. Cuando sus clientes entran a Autoservicio al cliente, también pueden copiar y revisar las órdenes existentes.

Muchos clientes ordenan con frecuencia diversas cantidades y artículos similares. Con el Autoservicio al cliente, sus clientes pueden copiar una orden existente y modificarla de tal manera que se ajuste a sus necesidades del momento.

En ocasiones, un cliente necesitará cambiar la información en las órdenes existentes. En un ambiente de ventas estándar, los clientes tienen la ayuda de sus empleados para borrar o hacer adiciones a las órdenes anteriores. Cuando le permite a sus clientes utilizar el Autoservicio al cliente, pueden tener acceso a sus órdenes existentes y revisarlas.

Sus clientes también pueden cancelar las órdenes y las líneas de detalle de una orden en particular durante el proceso de revisión.

## Revisión de disponibilidad de producto

Puede configurar una versión de la aplicación Resumen de disponibilidad para revisar la información actualizada sobre la cantidad en cada sucursal/planta. Cuando se configura una versión de la aplicación Resumen de disponibilidad (41202), debe configurar las opciones de proceso de la función Autoservicio al cliente. Cuando activa esta opción de proceso, el sistema sólo mostrará la información sobre el resumen de las Cantidades disponibles. Por ejemplo, en un ambiente Web, el sistema no muestra las cantidades que están En tránsito, En recepción, Comprometido en otros 1 ni Comprometido en otros 2.

Los clientes pueden localizar todos los artículos en una ubicación en particular dentro de una sucursal/planta y revisar la información sobre cada artículo.

## Consulte también

- ☐ *Ubicación de información sobre cantidades* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de las opciones de proceso de la aplicación Resumen de disponibilidad (P41202)

## ► Para revisar la disponibilidad del producto

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Disponibilidad de artículos.

1. En la pantalla Trabajo con Disponibilidad de artículos, introduzca el número de artículo y haga clic en Buscar.

The screenshot shows a window titled 'Disponibilidad del producto - [Trabajo con Disponibilidad de artículos]'. It contains a search form with the following fields and values:

- Prov: 1001
- Nº partida: 220
- UM: J.D. Edwards & Company
- EA: Touring Bike, Red
- Unidades: 1
- Opciones de despliegue:
  - ☒ Resumen solamente
  - ☒ Omisión cant.nulas

Below the form is a table with the following data:

| Ubicación | Sucursal/planta | Disponible | Compr | Neto |
|-----------|-----------------|------------|-------|------|
| TOTAL:    | 10              | 1000       |       | 1    |
| TOTAL:    | 30              | 585        | 503   |      |
| TOTAL:    | 40              | 40         |       |      |

2. Haga clic en la ayuda visual para localizar el artículo. Introduzca el texto de búsqueda y haga clic en Buscar.

## Revisión de información sobre clientes

Sus clientes pueden tener acceso a la información sobre la orden y la factura para revisar el estado de la cuenta. Pueden revisar y corregir la información sobre su compañía, los pronósticos de su compañía o sus órdenes. Pueden revisar las facturas o comparar el total de las cuentas por cobrar y las órdenes pendientes con el límite de crédito que tienen en ese momento, el cual se encuentra en el archivo Maestro de clientes y así determinar si lo han excedido.

La revisión de la información sobre clientes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Cambios de nombre, dirección y número de teléfono
- ☐ Adaptación de información sobre el cliente
- ☐ Revisión de pronósticos del cliente

- ☐ Revisión del estado de crédito
- ☐ Revisión de la información sobre cuentas

### Cambios de nombre, dirección y número de teléfono

Después de crear su base de datos de información sobre un cliente, debe actualizarla con el fin de asegurarse de que la información sea la correcta. Es posible que cambie la información sobre la compañía como puede ser el nombre, la dirección y los números telefónicos. De igual manera, puede cambiar la información sobre los empleados y otras personas relacionadas con la compañía. Con el fin de ayudarlo a mantener actualizada la información sobre su Libro de direcciones, puede activar el autoservicio correspondiente.

Cuando active el autoservicio para el Libro de direcciones, le está permitiendo a sus clientes que revisen y cambien información específica sobre ellos mismos, como puede ser su nombre, dirección, teléfono, fecha de vigencia y datos del Libro de direcciones Quién es quién.

### Adaptación de la información sobre el cliente

Puede permitir que sus clientes adapten aun más la información sobre su compañía mediante el Autoservicio al cliente. Dependiendo de su método de trabajo, sus clientes pueden adaptar más el Autoservicio al cliente seleccionando diferentes direcciones de entrega o introduciendo sus números de orden en el encabezado de la orden de venta.

La compañía de su cliente puede ordenar artículos de varias ubicaciones en una orden de venta. La función de órdenes de venta en Autoservicio al cliente les permite seleccionar varias direcciones de entrega para diferentes líneas en cada orden de venta que creen.

Las direcciones de entrega de su cliente pueden organizarse en estructuras que se correlacionan con su compañía o los clientes pueden escoger todas las direcciones relacionadas con su compañía en la aplicación Libro de direcciones. Especifique el método mediante el cual los clientes seleccionan las direcciones de entrega activando la opción de proceso Tipo de estructura de dirección de entrega de Autoservicio al cliente en la ficha valores implícitos en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210).

Sus clientes pueden especificar un número de orden de compra en el encabezado de la orden de venta de Autoservicio al cliente. Esto les permite dar un mejor seguimiento a sus compras y puede ayudarles a realizar sus procesos de cuentas por pagar.



### Revisión de pronósticos del cliente

El realizar un pronóstico es proyectar hacia el futuro las ventas pasadas. La puesta en práctica de un sistema de pronósticos le permite evaluar rápidamente las tendencias y las ventas actuales del mercado para poder así tomar decisiones bien fundadas acerca de sus operaciones. Con el Autoservicio al cliente, sus clientes pueden tener acceso a los pronósticos que haya creado para ellos. Pueden revisar y corregir los pronósticos de su compañía.

El sistema muestra los valores del pronóstico y las cantidades reales o el precio total de la orden de venta de un cliente en un periodo especificado. Cuando los clientes corrigen un pronóstico, pueden cambiar manualmente la información sobre su pronóstico e introducir texto descriptivo en el mismo. Los clientes sólo pueden tener acceso a su propio pronóstico.

El sistema obtiene la información sobre el cliente, como puede ser el número de cliente y la información sobre el código de moneda, conforme a los datos del inicio de sesión, que se adjunta al número del Libro de direcciones en Perfiles de usuario. Si los clientes no introducen una sucursal/planta en las opciones de proceso de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210), el sistema obtendrá la sucursal/planta implícita basándose en la Dirección de entrega de la orden.

### Revisión del estado de crédito

Los clientes pueden usar la aplicación Verificación de crédito para revisar información sobre el estado de su cuenta y crédito. Los clientes pueden comparar el total de las cuentas por cobrar y de las órdenes pendientes con el límite de crédito actual que se le haya asignado en el archivo Maestro de clientes para determinar si han excedido el límite de crédito.

Los clientes pueden tener acceso a los siguientes tipos de información:

- Cuentas por cobrar (por ejemplo, cualquier saldo deudor)
- Órdenes de venta pendientes (por ejemplo, fechas e importes de órdenes)

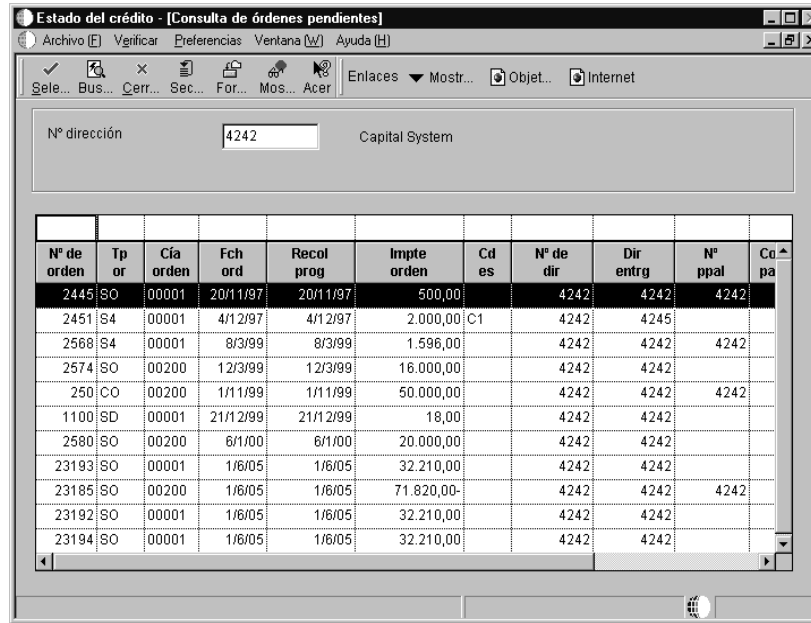
### Antes de comenzar

- ☐ Debe activar el procesamiento C/C: Giro comercial de OneWorld en Constantes de C/C mejoradas. Consulte *Configuración de Constantes de C/C* para obtener más información.

### ► Para revisar el estado de crédito

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Estado de crédito.

1. En la pantalla Estado de crédito, revise la información sobre crédito a la fecha del día en curso.
2. Para obtener la información sobre crédito de una fecha en particular, introduzca la información correspondiente en el campo A la fecha y escoja Obtener C/C en el menú Pantalla.
3. Escoja Ordenes pendientes en el menú Pantalla para revisar las órdenes pendientes.



- En la pantalla Consulta de órdenes pendientes, escoja una línea de detalle y haga clic en Seleccionar para revisar el estado de la orden.

## Revisión de la información sobre cuentas

Use Estado de cuenta para revisar rápidamente las facturas y recibos o para auditar el historial de transacciones de un cliente. Cuando la versión de la aplicación Consulta sobre el Libro mayor de clientes esté configurado para el Autoservicio al cliente, los clientes pueden tener acceso a diversos tipos de información sobre el historial de sus transacciones. Sus clientes pueden usar estas pantallas diversas de las salidas de Pantalla y Fila en la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de clientes para revisar la información sobre cuentas por cobrar.

La información sobre la cuenta se obtiene de los siguientes archivos:

- Libro mayor de cuentas por cobrar (F03B11)
- Prueba de auditoría de revisión de facturas (F03B112)
- Detalles de la aplicación de recibos (F03B14)

## Consulte también

- Trabajo con Información sobre el Libro mayor de clientes* en la guía *Cuentas por cobrar* para obtener información completa sobre las diferentes pantallas disponibles en la pantalla Consulta sobre el Libro mayor de clientes.

### ► Para revisar la información sobre la cuenta

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Información sobre cuentas.

**Información de cuentas - [Trabajo con consulta del Libro mayor de clientes]**

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

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

Enlaces ▼ Maest... Objet... Internet

Cliente  
Principal N° de batch

Del n° de factura Al Todos Pagado Pend

De la fecha Al Fecha de factura Fch de vencimiento  
Fecha del L/M Fch del edo de cta

A la fecha Factura recurrente Resumen

| N° de doc | Tipo doc | Cía doc | Partd pago | Fecha factura | Impte bruto | Impte pend | Desc disp | a |
|-----------|----------|---------|------------|---------------|-------------|------------|-----------|---|
| 3035      | RI       | 00050   | 001        | 30/4/05       | 7.895,80    | 7.895,80   |           |   |
| 3035      | RI       | 00050   | 002        | 30/4/05       | 301,88      | 301,88     |           |   |
| 3035      | RI       | 00050   | 003        | 30/4/05       | 1.000,00    | 1.000,00   |           |   |
| 3038      | RI       | 00050   | 001        | 30/4/05       | 1.914,94    | 1.914,94   |           |   |
| 22        | R5       | 00001   | 001        | 12/5/05       | 200,00      | 200,00     |           |   |

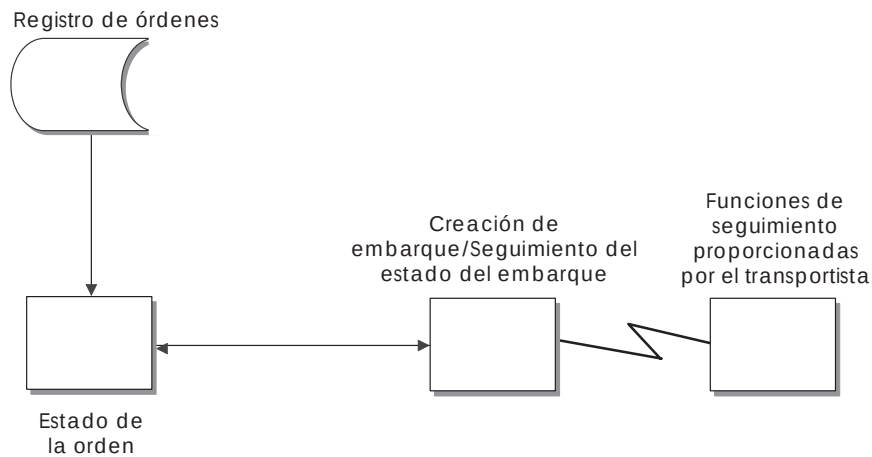
Trabajo con consulta del Libro mayor de clientes

1. En la pantalla Trabajo con Consulta del Libro mayor de clientes, introduzca los criterios de cliente y factura, y haga clic en Buscar.
2. Para revisar la información sobre una factura específica, escoja la línea de detalle y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Registro de facturas estándar, revise la información sobre la orden y la factura.
4. Haga clic en Cerrar.

## Seguimiento de embarques

Si usa el módulo de Administración de transporte, sus clientes pueden entrar al Autoservicio al cliente para verificar el estado de un embarque. El estado se indica mediante los códigos de estado de embarque. Los clientes pueden ver si su embarque está pendiente, en espera, confirmado o entregado así como si existen algunos requerimientos adicionales para procesar el embarque.

Una vez que active el Autoservicio al cliente a través de la opción de proceso Seguimiento de embarques, los clientes pueden verificar los diferentes estados en los que se encuentran sus embarques que haya creado en todo el sistema.



### ► Para revisar el estado del embarque

En el menú Autoservicio al cliente (G42314), escoja Seguimiento de embarques.

| N° de embarque | Dir entrg | Nombre          | Suc/planta | Vendido a | Estado del embarque |
|----------------|-----------|-----------------|------------|-----------|---------------------|
| 35             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 10                  |
| 37             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 10                  |
| 40             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 10                  |
| 42             | 4245      | Cloud Nine Inc. | 30         | 4242      | 10                  |
| 44             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 10                  |
| 54             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 80                  |
| 56             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 80                  |
| 76             | 4242      | Capital System  | 30         | 4242      | 80                  |

1. En la pantalla Seguimiento de embarques, introduzca el número de orden y haga clic en Buscar con el fin de localizar el embarque del cliente.

Si la orden contiene varias líneas, los clientes pueden tener varios embarques.

2. Seleccione la fila y escoja Seguimiento de embarque en el menú Salida de fila para dar seguimiento al embarque de una línea de orden.

El sistema mostrará la información sobre el seguimiento de la línea de orden seleccionada.



## Registro y liberación de órdenes adicionales

El sistema Administración de órdenes de venta proporciona diferentes tipos de órdenes para ajustar las situaciones específicas de la orden. Aunque introduzca estas órdenes adicionales de la misma forma en que se introduce una orden de venta básica, el sistema procesa cada tipo de orden en forma diferente.

El Registro y liberación de órdenes adicionales incluye las siguientes tareas:

- ☐ Trabajo con Liberación de órdenes
- ☐ Registro de órdenes con nota de crédito
- ☐ Registro de órdenes de transferencia
- ☐ Trabajo con Ordenes de embarque directo
- ☐ Trabajo con Ordenes abiertas
- ☐ Trabajo con Ordenes de cotización
- ☐ Trabajo con Ordenes entre compañías

La liberación de órdenes se usa para regresar la orden al ciclo de procesamiento o para iniciar el proceso de órdenes de venta. Por ejemplo, puede poner la orden en espera por razones de crédito y después liberarla cuando cambie el estado de crédito del cliente. O puede crear las órdenes de venta a partir de las órdenes abiertas o de las órdenes de cotización al liberar la orden abierta o la orden de cotización.

Cuando el sistema pone una orden en espera, esta orden se retira del ciclo de procesamiento. Al liberar una orden, la regresa al ciclo de procesamiento de órdenes.

Use órdenes con nota de crédito cuando un cliente devuelva mercancía que desea reintegrar al inventario. También puede usar órdenes con nota de crédito cuando un cliente devuelve mercancía dañada que no puede reintegrar al inventario. En ambos casos, debe emitir los créditos necesarios y efectuar los ajustes correspondientes para la mercancía devuelta.

Use las órdenes de embarque directo para registrar la venta de un artículo que compra a otro proveedor. El proveedor envía directamente el artículo a su cliente. Ya que el proveedor envía el artículo directamente a su cliente, el sistema no procesa las cantidades de la orden en el inventario.



Use las órdenes abiertas cuando tenga un contrato con un cliente para liberar un artículo varias veces durante un periodo especificado. Por ejemplo, puede colocar una orden de 100 artículos que se entregarán durante un periodo de cuatro meses en grupos de 25 artículos cada mes. En el momento acordado, la cantidad que introduce en la orden de venta real se resta de la orden abierta.

Use las órdenes de cotización para registrar cotizaciones de precio. El usuario puede:

- Entrar a las órdenes de cotización a través de la misma pantalla de consulta, mantenimiento y revisión que usa para trabajar con órdenes de venta.
- Convertir una orden de cotización en forma integra o parcial en una orden de venta.
- Usar las órdenes de cotización para asegurar controles efectivos sobre las garantías de precio.
- Usar las órdenes de cotización para no comprometer el inventario sino hasta que el cliente autorice la orden.

Puede usar las órdenes entre compañías para surtir una orden de venta desde una sucursal/planta distinta de la sucursal/planta vendedora. Esto es útil si su compañía coloca una orden desde una ubicación pero la surte y la embarca desde otra ubicación, como puede ser un almacén central de abasto.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado los códigos de estado y las reglas de actividad de órdenes para tipos de órdenes adicionales. Consulte *Configuración de reglas de actividad de órdenes*.
- ☐ Verifique que haya configurado los tipos de línea relacionados con las órdenes con nota de crédito y las órdenes de embarque directo. Consulte *Configuración de tipos de líneas de órdenes*.
- ☐ Verifique que haya configurado los tipos de documento para los tipos adicionales de órdenes.



## Trabajo con Liberación de órdenes

---

Puede poner las órdenes en espera por varias razones. Por ejemplo, puede poner en espera aquellas órdenes que no satisfagan los requisitos de margen, así como órdenes que excedan el límite de crédito de un cliente. Cuando una orden está en espera, debe liberarse y volver a enviarse al ciclo de procesamiento para que se termine de procesar.

El sistema puede poner una orden o una línea en espera en el ciclo de procesamiento si no tiene una cantidad para surtir dicha orden o línea. Este tipo de espera es una orden atrasada. Cuando una orden o línea se coloca en una orden atrasada, debe liberar las órdenes atrasadas y volver a enviarlas al ciclo de procesamiento hasta que el inventario esté disponible.

El Trabajo con Liberación de órdenes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Liberación de órdenes en espera
- ☐ Liberación en línea de órdenes atrasadas
- ☐ Liberación de órdenes atrasadas en batch

Si ha activado el proceso, Flujo de trabajo JDESOENTRY, el sistema procesará la orden a través de la verificación de órdenes en espera. Después de hacer clic en OK para aceptar la orden, el sistema verifica las opciones de proceso de los códigos de espera y compara la orden contra la información sobre órdenes en espera.

Si el sistema pone la orden en espera, se envía un mensaje de correo electrónico al número del Libro de direcciones que se haya definido en el código de espera de la Persona responsable. Este mensaje indica que la orden está en espera. La persona responsable de liberar las órdenes puede usar el centro de trabajo para revisar los mensajes que se hayan enviado durante el proceso del flujo de trabajo y para tener acceso a las órdenes que se han de liberar. Cuando se libera la orden, se envía un mensaje de correo electrónico al vendedor, definido en los campos de comisión, así como al número Vendido a, en el que indica que se está procesando la orden.

### Consulte también

- *Configuración de información sobre órdenes en espera.*

### Liberación de órdenes en espera

Libere las órdenes para devolver una orden al ciclo de procesamiento. Por ejemplo, puede introducir una orden de un cliente que ha excedido su límite de crédito. El sistema pone la orden en espera. Cuando el cliente hace un pago, su estado de crédito cambia y pueden surtir sus órdenes. Sin embargo, el sistema no procesa las órdenes de este cliente hasta que las libera. Debe tener el acceso de seguridad apropiado para liberar una orden.

Puede imponer varios tipos de código de espera a una orden, entre los que se incluyen:

- Por el límite de crédito del cliente
- Por el artículo mismo cuando las líneas de detalle no satisfacen los requisitos de margen
- Por las órdenes mismas cuando éstas no satisfacen los importes mínimos o exceden los límites máximos

Puede liberar artículos y órdenes de los clientes tantas veces como sea necesario. Puede imprimir el informe Ordenes de venta en espera para revisarlas todas.

#### ► Para liberar órdenes en espera

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación de órdenes en espera.

**Liberación de órdenes en espera - [Trabajo con órdenes en espera]**

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

Sele... Bus... Cerr... Sec... For... Mos... Acer...

Enlaces ▼ Libera... Objet... Internet

Suc/planta M30

Cód espera C1 En espera de aprc

Pers responsable \*

Cliente/Proveedor \*

Nº orden \* SO \*

| Cód esp | Notas | Nº de orden | Tp or | Cía orden | Orden camb | Nº de línea | Descripción |
|---------|-------|-------------|-------|-----------|------------|-------------|-------------|
|---------|-------|-------------|-------|-----------|------------|-------------|-------------|

1. En la pantalla Trabajo con Ordenes en espera, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo opcional para mostrar todas las órdenes en espera de su sucursal/planta:
  - Suc/planta
2. Haga clic en Buscar.
3. Localice la orden que desea liberar introduciendo la información correspondiente en cualquier combinación de los siguientes campos:
  - Cód espera
  - Pers responsable
  - Cliente/Proveedor
  - N° orden
4. Escoja la orden que desea liberar.
5. En el menú Fila, escoja Liberación.
6. En la pantalla Confirmación de contraseña, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en OK:
  - Contraseña
7. Escoja la opción de liberación para liberar órdenes adicionales.

| Campo             | Explicación                                                                                                                                                                        |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cód espera        | Es un código que define el usuario (42/HC) y que identifica el porqué se retuvo una orden (por ejemplo, porque se exceden los límites de crédito, presupuesto o margen).           |
| Pers responsable  | Es el número de dirección de la persona responsable de revisar y liberar las órdenes en espera.                                                                                    |
| Cliente/Proveedor | Es la segunda descripción, comentario o explicación de 30 caracteres.                                                                                                              |
| N° orden          | Es un número que identifica un documento original. Este puede ser un comprobante, número de orden, factura, efectivo no aplicado, número de asiento de diario y así sucesivamente. |

## Opciones de proceso: Liberación de órdenes en espera

Implícitos

1. Tipo de orden \_\_\_\_\_
2. Código de liberación \_\_\_\_\_

### Despliegue

1. Introduzca un 1 para mostrar las órdenes de venta o de lo contrario se mostrarán las órdenes de compra. \_\_\_\_\_
2. Introduzca una Y para mostrar las órdenes liberadas anteriormente \_\_\_\_\_

### Versiones

Introduzca la versión de cada programa.  
Si la deja en blanco se usará la versión ZJDE0001.

1. Registro de órdenes de venta (P4210) \_\_\_\_\_
2. Registro de órdenes de compra (P4310) \_\_\_\_\_
3. Imprima la hoja de recolección (R42520) \_\_\_\_\_
4. Envío y débito (R45100) \_\_\_\_\_

### Proceso

Introduzca un 1

1. Impresión automática de la hoja de recolección. \_\_\_\_\_
2. Introduzca el código de estado de liberación de la orden de trabajo. \_\_\_\_\_
3. Procesamiento de envío y débito  
Blanco No llamar R45100.  
1 Modalidad del subsistema.  
2 Modalidad en batch. \_\_\_\_\_

### Almacén

1. Introduzca la modalidad de procesamiento de la solicitud. \_\_\_\_\_

Blanco Sin solicitud de recolección.  
1 Generar sólo solicitudes.  
2 Generar solicitudes y procese usando el subsistema.

2. Si el procesamiento de recolección solicita usar el subsistema, introduzca la versión. \_\_\_\_\_
3. Modifique el siguiente estado de las líneas de órdenes de venta para las que se han generado solicitudes. \_\_\_\_\_

### Anticipos

1. Libere la espera de autorización y pase al estado de anticipo. \_\_\_\_\_
2. Libere la espera de ajuste y pase al estado de anticipo. \_\_\_\_\_

## Liberación en línea de órdenes atrasadas

El sistema puede poner una orden o una línea en espera en el ciclo de procesamiento si no tiene una cantidad para surtir dicha orden o línea. Este tipo de espera es una orden atrasada. Libere las órdenes atrasadas cuando el inventario esté disponible.

Puede introducir una cantidad que es mayor que el importe en orden atrasada. El sistema actualiza los siguientes archivos con el importe:

- Total de la orden (F4201)
- Cantidad de la orden (F4211)
- Importe de la orden pendiente del cliente (F0301)
- Archivo de saldos de artículos (F41021)

Si el tipo de instrumento de pago de la orden de venta es dinero en efectivo, el sistema no actualiza el importe de la orden pendiente del cliente.

Puede localizar información sobre órdenes atrasadas de un cliente, artículo u orden específicos antes de liberar una orden atrasada.

**NOTA:** si personaliza la secuencia de cuadrícula en cualquiera de las pantallas de liberación de órdenes atrasadas y configura las opciones de proceso de tal manera que muestren solamente aquellas órdenes atrasadas que puede surtir completamente, debe configurar la otra secuencia de cuadrícula para que sea uniforme.

### ► Para liberar órdenes atrasadas en línea

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación en línea de órdenes atrasadas.

1. En la pantalla Trabajo con Ordenes atrasadas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Suc/planta
  - Nº partida
  - Venta
  - Dir ent
  - Nº orden
  - OC del cliente
2. Realice una de las siguientes acciones:
  - Para liberar todas las órdenes que se muestran en la pantalla, escoja Liberar las filas mostradas en el menú Pantalla.
  - Escoja la orden que desea liberar y haga clic en Seleccionar.

3. En la pantalla Liberación de órdenes atrasadas, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Cantidad por emb
4. Haga clic en OK.

| Campo      | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Suc/planta | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p><b>NOTA:</b> el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> |
| Nº partida | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| Campo          | Explicación                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Venta          | 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. |
| Dir ent        | Número de la dirección de una ubicación a la que se le enviará esta orden. La dirección del cliente, incluyendo calle, ciudad, código postal, y país pueden estar implícitos en el libro de direcciones.                                    |
| Nº orden       | Es un número que identifica un documento original. Este puede ser un comprobante, número de orden, factura, efectivo no aplicado, número de asiento de diario y así sucesivamente.                                                          |
| OC del cliente | Es un valor alfanumérico utilizado como referencia cruzada o número de referencia secundaria. Típicamente, éste es el número del cliente, del proveedor o del trabajo.                                                                      |

## Opciones de proceso: Liberación de órdenes atrasadas

### Valores implícitos

Estas opciones de proceso determinan los valores implícitos, como el tipo de documento, que la aplicación Liberación de órdenes atrasadas (P42117) usa cuando no se introducen otros valores para la transacción.

### Estado siguiente de las órdenes liberadas

Utilice esta opción de proceso para indicar el estado de la línea que se va a utilizar como estado siguiente en las órdenes liberadas. Debe utilizar un estado que se haya definido en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de la orden basándose en la combinación de tipo de orden y tipo de línea.

**Nota:** Si no introduce un estado o introduce uno inválido, el sistema no actualiza el estado de la orden.

### Desplegar

Estas opciones de proceso controlan el estado en el que el sistema muestra las órdenes atrasadas.



## **Estado siguiente por seleccionar**

Utilice esta opción de proceso para indicar el límite del estado de la línea utilizado para seleccionar órdenes atrasadas a la hora de liberarlas. Debe utilizar un código de estado que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de la orden basándose en la combinación de tipo de orden y tipo de línea.

## **Desplegar 2**

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si el sistema muestra cierta información sobre las órdenes, como las órdenes en espera, las líneas cerradas y los juegos.

### **1. Surtido total solamente**

Utilice esta opción de proceso para indicar si se deben mostrar todas las líneas o sólo las líneas que se pueden rellenar completamente. Los valores válidos son:

- Blanco    Muestra todas las líneas.
- 1        Sólo muestra las líneas que se pueden rellenar completamente.

### **2. Componentes de juegos**

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea que aparezcan los componentes del juego en la liberación de las órdenes atrasadas.

**Nota:** Si se muestran los componentes del juego, el saldo del juego se desactiva y puede liberar componentes independientemente del juego total. Los valores válidos son:

- 1        Muestra los componentes del juego.
- Blanco    No muestra los componentes del juego.

### **3. Ordenes en espera**

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea que aparezcan las órdenes retenidas en la pantalla Revisiones de liberación de órdenes atrasadas y permitir la liberación de las órdenes retenidas. Los valores válidos son:

- 1        Mostrar órdenes retenidas y permitir la liberación.
- Blanco    No mostrar órdenes retenidas.

### Proceso

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si la aplicación Registro de órdenes de venta realiza lo siguiente:

- Le permite incluir las cantidades de las órdenes atrasadas como cantidad neta.
- Activa el procesamiento de compromisos.
- Le permite liberar una orden cuando la Cantidad por embarcar excede la Cantidad atrasada.
- Le permite liberar una orden cuando la cantidad disponible es cero.
- Le permite actualizar los costos con el costo más actualizado.

#### 1. Cantidad atrasada como cantidad neta

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea que se añada la cantidad de las órdenes atrasadas a la cantidad disponible. Esta opción le dará más cantidad disponible para llenar órdenes. Los valores válidos son:

Blanco            No añade cantidad de órdenes atrasadas a la cantidad disponible.  
1            Añade cantidad de órdenes atrasadas a la cantidad disponible.

#### 2. Compromisos

Utilice esta opción de proceso para especificar si llamar al programa Compromiso para que comprometa de forma permanente órdenes liberadas a ubicaciones de inventario. Si no llama al programa de compromiso, el sistema sólo compromete de forma flexible órdenes que están liberadas. Los valores válidos son:

1            Llama al programa Compromiso.  
Blanco            No llama al programa Compromiso y sólo compromete órdenes de forma flexible.

**NOTA:** Si libera importes sobre la cantidad disponible, puede que la orden vuelva a retrasarse.

#### 3. Liberación cuando la Cantidad por embarcar excede la Cantidad atrasada

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea liberar un importe que es mayor que la cantidad de orden retrasada original. Los valores válidos son:

1            Permite la liberación de importes que son superiores a la cantidad original de órdenes atrasadas.  
Blanco            No permite la liberación de importes que son superiores a la cantidad original.

#### 4. Cantidad disponible nula

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea permitir la liberación de órdenes cuando la cantidad en existencias es cero. Los valores válidos son:

- 1      Permite la liberación cuando la cantidad en existencias es cero.  
 Blanco      No permite la liberación cuando la cantidad en existencias es cero.

**NOTA:** Esta opción puede llevar a los niveles de inventario a cantidades negativas, las cuales afectan el costo medio.

#### 5. Actualización de costo

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea actualizar la liberación de las órdenes con los costos actuales. Esta opción le permitirá actualizar los costos para artículos que han podido cambiar durante el intervalo entre la colocación de la orden y la liberación de los importes de órdenes atrasadas. Los valores válidos son:

- 1      Actualiza costos  
 Blanco      No actualiza costos

**NOTA:** El sistema no cambia el precio de venta.

### Órdenes en espera

Estas opciones de proceso activan el procesamiento de órdenes en espera. Debe especificar el código de espera en cualquiera de las siguientes opciones de proceso para activar el procesamiento de órdenes en espera. Configure los parámetros de espera en la aplicación Información sobre órdenes en espera (P42090). Si se tienen varios códigos de espera, es posible que una sola orden sea puesta en espera varias veces. Debe liberar la orden de venta de todos los códigos de espera antes de que el sistema procese la orden.

#### 1. Código de espera por verificación de crédito

Utilice esta opción de proceso para identificar código de retención de crédito que el sistema utiliza para comparar automáticamente el límite de crédito que configura para su cliente en Información del Maestro de clientes con la orden y los saldos pendientes en cuentas por recibir.

Usted define las condiciones que utiliza el sistema para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y adjuntar esas condiciones a un código de retención. Debe especificar el código de retención en esta opción de proceso para activar el procesamiento de retención de órdenes.

Debe introducir un valor que se ha configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

### 2. Código de espera parcial de la orden

Utilice esta opción de proceso para identificar el código que utiliza el sistema para retener toda una orden si la cantidad no está disponible para rellenar la línea de detalle de una orden. Es necesario que introduzca el código de retención de orden parcial para liberación de órdenes atrasadas para liberar la retención cuando la orden está totalmente rellena. El sistema puede entonces liberar y quitar la retención según la información en las pantallas Instrucciones de facturación de clientes, Información del Maestro de clientes, Información de sucursal/planta de artículos y Constantes de sucursal/planta. Si no introduce código de retención parcial correcto, la liberación de órdenes atrasadas no libera la orden retenida.

Introduzca un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

### Impresión

Esta opción de proceso indica si el sistema imprime facturas o las listas de recolección en forma automática después de que se surte una orden atrasada.

#### 1. Impresión automática

Utilice esta opción de proceso para especificar si se imprimen automáticamente facturas o listas de despachos. Los valores válidos son:

- |        |                                                |
|--------|------------------------------------------------|
| 1      | Imprime automáticamente las listas de despacho |
| 2      | Imprime automáticamente las facturas           |
| Blanco | No imprime listas de despacho ni facturas      |

**NOTA:** Utilice la opción de proceso en las fichas “Versiones” para indicar una versión específica de Imprimir listas de despacho (R42520) o Imprimir facturas (R42565).

### Versiones

Estas opciones de proceso determinan la versión que el sistema usa cuando se escoge la fila relacionada o la salida de pantalla en la pantalla Liberación de órdenes atrasadas o cuando escoge imprimir las facturas y listas de recolección a través del subsistema. Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0001.

#### 1. Registro de órdenes de venta (P4210)

Utilice esta opción de proceso para especificar la versión de Registro de órdenes de venta (P4210) y así revisar órdenes cuando escoge Detalle de ventas del menú de fila.

## **2. Consulta sobre servicio al cliente (P4210)**

Utilice esta opción de proceso para especificar la versión de Consulta de servicio a clientes (P4210) y así revisar las órdenes cuando escoge Consulta de servicio a clientes del menú de pantallas.

## **3. Disponibilidad de artículos (P41202)**

Utilice esta opción de proceso para especificar la versión de Disponibilidad de artículos (P41202) y así revisar la información de los artículos cuando escoge Disponibilidad de artículos del menú de pantallas.

## **4. Impresión de facturas del subsistema (R42565)**

Utilice esta opción de proceso si genera facturas mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de facturas (R42565), que está configurada para el procesamiento de subsistemas.

**NOTA:** Para utilizar esta opción, debe introducir la opción de impresión automática de facturas en la ficha Imprimir del programa Liberación de órdenes atrasadas.

## **5. Impresión de hoja de recolección del subsistema (R42520)**

Utilice esta opción de proceso si genera facturas mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de listas de despacho (R42520), que está configurada para el procesamiento de subsistemas.

**NOTA:** Para utilizar esta opción, debe introducir la opción para que imprima automáticamente listas de despacho en la ficha Imprimir del programa Liberación de órdenes atrasadas.

## **Almacén**

Las siguientes opciones de proceso se usan junto con el sistema Administración de almacenes. Si usa Administración de almacenes, puede especificar la modalidad para el procesamiento de solicitudes de recolección, la versión de la aplicación Impresión de solicitud de recolección (P46171).

### 1. Solicitud de modalidad de procesamiento

Utilice esta opción de proceso para crear una solicitud de despacho en el sistema Administración de almacenes. Si utiliza Administración de almacenes, el sistema puede generar una solicitud de despacho y, a continuación, procesar la solicitud mediante el subsistema. Se utiliza una solicitud de despacho para procesar una sugerencia para la que despachar el inventario para una orden de una ubicación en concreto. Los valores válidos son:

- |        |                                                                                       |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no genera las solicitudes de despacho.                                     |
| 1      | El sistema sólo genera solicitudes.                                                   |
| 2      | El sistema genera solicitudes y crea la solicitud de despacho mediante el subsistema. |

### 2. Solicitud del subsistema para la impresión de la hoja de recolección

Utilice esta opción de proceso si genera solicitudes de despacho de administración de almacenes mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de solicitud de despacho (P46171), que está configurada para el procesamiento del subsistema.

### 3. Modificación del estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para definir un estado alternativo en el proceso de la orden. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en Reglas de actividad de la orden basado en la combinación de tipo de orden y tipo de línea. La combinación de estado inicial y estado de modificación debe ser una combinación válida de estado final/estado siguiente en la tabla Reglas de actividad de la orden.

## Liberación de órdenes atrasadas en batch

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación en batch de órdenes atrasadas.

Puede liberar varias órdenes atrasadas a la vez usando la aplicación Liberación de órdenes atrasadas en batch. Cuando el inventario ya esté disponible, el sistema libera las órdenes atrasadas hasta que el inventario disponible esté completamente comprometido.

El sistema establece automáticamente el orden en el que se surten las órdenes atrasadas. De forma implícita, el sistema surte la cantidad de la orden con la fecha más cercana primero. Para surtir una orden conforme al código de prioridad que configure en las instrucciones de facturación al cliente, puede crear una versión alterna de la aplicación Liberación de órdenes atrasadas en batch y modificar los valores de la secuencia de datos. Esta versión surte cualquier orden con los códigos de prioridad en primer término y luego cualquier orden con una fecha de solicitud especificada.

## Opciones de proceso: Liberación de órdenes atrasadas e informes

### Valores implícitos

Estas opciones de proceso determinan los valores implícitos, como el tipo de documento, que la aplicación Liberación de órdenes atrasadas en batch (P42118) usa cuando no se introducen otros valores para la transacción.

### Estado siguiente de las órdenes liberadas

Utilice esta opción de proceso para indicar el estado de la línea que se va a utilizar como estado siguiente en las órdenes liberadas. Debe utilizar un estado que se haya definido en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de la orden basándose en la combinación de tipo de orden y tipo de línea.

**NOTA:** Si no introduce un estado o introduce uno inválido, el sistema no actualiza el estado de la orden.

### Proceso

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si la aplicación Registro de órdenes de venta realiza lo siguiente:

- Le permite incluir las cantidades de las órdenes atrasadas como cantidad neta.
- Activa el procesamiento de compromisos.
- Le permite liberar una orden cuando la Cantidad por embarcar excede la Cantidad atrasada.
- Le permite liberar una orden cuando la cantidad disponible es cero.
- Le permite actualizar los costos con el costo más actualizado.

### 1. Cantidad atrasada como cantidad neta

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea ejecutar el informe de liberación de órdenes en modalidad de prueba o final. En modalidad de prueba no se realizará ningún cambio a las líneas de la orden de venta y no se rellenarán las órdenes atrasadas. La modalidad de prueba sólo le mostrará las líneas de la orden de venta para las que tiene suficiente inventario que rellenar. En modalidad final el programa actualizará y rellenará líneas de órdenes atrasadas.

Los valores válidos son:

- 1        Modalidad final
- Blanco        Modalidad de prueba

### 2. Compromisos

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea que se añada la cantidad de las órdenes atrasadas a la cantidad disponible. Esta opción le dará más cantidad disponible para llenar órdenes. Los valores válidos son:

- Blanco        No añade cantidad de órdenes atrasadas a la cantidad disponible.
- 1        Añade cantidad de órdenes atrasadas a la cantidad disponible.

### 3. Liberación cuando la Cantidad por embarcar excede la Cantidad atrasada

Utilice esta opción de proceso para especificar si llamar al programa Compromiso para que comprometa de forma permanente órdenes liberadas a ubicaciones de inventario. Si no llama al programa de compromiso, el sistema sólo compromete de forma flexible órdenes que están liberadas. Los valores válidos son:

- 1        Llama al programa Compromiso.
- Blanco        No llama al programa Compromiso y sólo compromete órdenes de forma flexible.

**NOTA:** Si libera importes sobre la cantidad disponible, puede que la orden vuelva a retrasarse.

### 4. Cantidad disponible nula

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea permitir la liberación de órdenes cuando la cantidad en existencias es cero. Los valores válidos son:

- 1        Permite la liberación cuando la cantidad en existencias es cero.
- Blanco        No permite la liberación cuando la cantidad en existencias es cero.



**NOTA:** Esta opción puede llevar a los niveles de inventario a cantidades negativas, las cuales afectan el costo medio.

## **5. Actualización de costo**

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea actualizar la liberación de las órdenes con los costos actuales. Esta opción le permitirá actualizar los costos para artículos que han podido cambiar durante el intervalo entre la colocación de la orden y la liberación de los importes de órdenes atrasadas. Los valores válidos son:

|        |                     |
|--------|---------------------|
| 1      | Actualiza costos    |
| Blanco | No actualiza costos |

**NOTA:** El sistema no cambia el precio de venta.

## **Ordenes en espera**

Estas opciones de proceso activan el procesamiento de órdenes en espera. Debe especificar el código de espera en cualquiera de las siguientes opciones de proceso para activar el procesamiento de órdenes en espera. Configure los parámetros de espera en la aplicación Información sobre órdenes en espera (P42090). Si se tienen varios códigos de espera, es posible que una sola orden sea puesta en espera varias veces. Debe liberar la orden de venta de todos los códigos de espera antes de que el sistema procese la orden.

### **1. Código de espera por verificación de crédito**

Utilice esta opción de proceso para identificar código de retención de crédito que el sistema utiliza para comparar automáticamente el límite de crédito que configura para su cliente en Información del Maestro de clientes con la orden y los saldos pendientes en cuentas por recibir.

Usted define las condiciones que utiliza el sistema para retener órdenes en Información de retención de órdenes (P42090) y adjuntar esas condiciones a un código de retención. Debe especificar el código de retención en esta opción de proceso para activar el procesamiento de retención de órdenes.

Debe introducir un valor que se ha configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

### 2. Código de espera parcial de la orden

Utilice esta opción de proceso para identificar el código que utiliza el sistema para retener toda una orden si la cantidad no está disponible para rellenar la línea de detalle de una orden. Es necesario que introduzca el código de retención de orden parcial para liberación de órdenes atrasadas para liberar la retención cuando la orden está totalmente rellena. El sistema puede entonces liberar y quitar la retención según la información en las pantallas Instrucciones de facturación de clientes, Información del Maestro de clientes, Información de sucursal/planta de artículos y Constantes de sucursal/planta. Si no introduce código de retención parcial correcto, la liberación de órdenes atrasadas no libera la orden retenida.

Introduzca un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

### Impresión

Esta opción de proceso indica si el sistema imprime la información sobre aquellas órdenes que pueden ser surtidas completamente, las que están en espera o sobre los componentes de juegos.

#### 1. Ordenes surtidas completamente

Utilice esta opción de proceso para indicar si se deben imprimir todas las líneas o sólo las líneas que se pueden rellenar completamente. Los valores válidos son:

- |        |                                                               |
|--------|---------------------------------------------------------------|
| Blanco | Imprime todas las líneas.                                     |
| 1      | Sólo imprime las líneas que se pueden rellenar completamente. |

#### 2. Impresión de órdenes en espera

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea imprimir las órdenes retenidas y permitir la liberación de estas órdenes. Los valores válidos son:

- |        |                                                    |
|--------|----------------------------------------------------|
| 1      | Imprime órdenes retenidas y permite la liberación. |
| Blanco | No imprime órdenes retenidas.                      |

### **3. Impresión de líneas de componentes de juegos**

Utilice esta opción de proceso para especificar si desea que se impriman los componentes del juego en la liberación de órdenes atrasadas.

**NOTA:** Si se muestran los componentes del juego, el saldo del juego se desactiva y puede liberar componentes independientemente del juego total. Los valores válidos son:

- |        |                                       |
|--------|---------------------------------------|
| 1      | Imprime los componentes del juego.    |
| Blanco | No imprime los componentes del juego. |

### **Versiones**

Estas opciones de proceso determinan la versión que usa el sistema durante el proceso de liberación de órdenes atrasadas. Si deja una opción de proceso en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0001.

### **4. Impresión de facturas del subsistema (R42565)**

Utilice esta opción de proceso si genera facturas mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de facturas (R42565), que está configurada para el procesamiento de subsistemas.

### **5. Impresión de hoja de recolección del subsistema (R42520)**

Utilice esta opción de proceso si genera listas de despacho mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de listas de despacho (R42520), que está configurada para el procesamiento de subsistemas.

### **Almacén**

Las siguientes opciones de proceso se usan junto con el sistema Administración de almacenes. Si usa Administración de almacenes, puede especificar la modalidad para el procesamiento de solicitudes de recolección, la versión de la aplicación Impresión de solicitud de recolección (P46171).

### 1. Solicitud de modalidad de procesamiento

Utilice esta opción de proceso para crear una solicitud de despacho en el sistema Administración de almacenes. Si utiliza Administración de almacenes, el sistema puede generar una solicitud de despacho y, a continuación, procesar la solicitud mediante el subsistema. Se utiliza una solicitud de despacho para procesar una sugerencia para la que despachar el inventario para una orden de una ubicación en concreto. Los valores válidos son:

- |        |                                                                                       |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no genera las solicitudes de despacho.                                     |
| 1      | El sistema sólo genera solicitudes.                                                   |
| 2      | El sistema genera solicitudes y crea la solicitud de despacho mediante el subsistema. |

### 2. Solicitud del subsistema para la impresión de la hoja de recolección

Utilice esta opción de proceso si genera solicitudes de despacho de administración de almacenes mediante el subsistema. Debe especificar la versión, Impresión de solicitud de despacho (P46171), que está configurada para el procesamiento del subsistema.

### 3. Modificación del estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar un paso alternativo en el proceso de la orden. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en Reglas de actividad de la orden basado en la combinación de tipo de orden y tipo de línea. La combinación de estado inicial y estado de modificación debe ser una combinación válida de último estado /siguiente estado en la tabla Reglas de actividad de la orden.

## Registro de órdenes con nota de crédito

---

Use las órdenes con nota de crédito cuando un cliente devuelva mercancía que tal vez tenga que ser reintegrada al inventario o cuando se recibe mercancía dañada que no puede reintegrarse al inventario. En ambos casos, debe emitir las notas de crédito necesarias y hacer los ajustes correspondientes por la mercancía devuelta.

El registro de órdenes con nota de crédito incluye:

- ☐ Registro manual de órdenes con nota de crédito
- ☐ Registro de órdenes con nota de crédito generadas por el sistema

Cuando introduce las órdenes con nota de crédito en forma manual, el sistema aplica el precio unitario actual del artículo acreditado. En caso necesario, puede también introducir un precio unitario distinto para modificar la información implícita.

Cuando el sistema crea una orden con nota de crédito, obtiene la información sobre crédito del archivo Libro mayor de detalle de órdenes de venta (F42199). El importe de la orden con nota de crédito se basa en el precio unitario que el cliente paga de hecho en lugar del precio vigente.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado un tipo de línea para las órdenes con nota de crédito. Consulte *Configuración de tipos de líneas de órdenes*.

## Registro manual de órdenes con nota de crédito

Introduzca una orden con nota de crédito en forma manual para registrar un artículo devuelto y acreditar el precio vigente al cliente. Puede modificar la información implícita sobre la fijación de precio. Introduzca órdenes con nota de crédito de la misma manera en la que introduce órdenes de venta.

Para las órdenes con nota de crédito, tal vez desee definir no sólo el precio que reembolse al cliente por la devolución sino el proceso mediante el cual reciba la mercancía en el inventario.

Puede configurar un tipo de documento específico para las órdenes con nota de crédito con el fin de dar seguimiento a los créditos en cuentas específicas del Libro mayor y de registrar un historial de crédito por separado. Puede configurar las instrucciones de contabilidad automática para dirigir los asientos a cuentas especiales basadas en el tipo de documento de la orden con nota de crédito. Esto permite que el sistema efectúe el seguimiento de las devoluciones y genere asientos del Libro mayor para los créditos al ejecutarse la aplicación Actualización de ventas de clientes.

Debe activar la opción del signo de reversión de las definiciones de tipo de línea para configurar un tipo de línea de orden con nota de crédito. Cuando introduce una orden de venta, el sistema resta la cantidad del inventario neto. Cuando se introduce una orden con nota de crédito, el sistema no resta la cantidad del inventario neto.

Puede configurar un tipo de documento que identifique las órdenes con nota de crédito y después puede configurar los códigos de estado de la combinación tipo de documento y tipo de línea de la orden con nota de crédito. Los códigos de estado definen los pasos en los que el sistema procesa una orden.

Si usa ajustes de precio, debe configurar los descuentos por volumen negativos para tomar en cuenta los artículos de las órdenes con nota de crédito.



### **Para introducir manualmente órdenes con nota de crédito**

---

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. Siga los pasos para introducir la información sobre la orden en Revisiones de detalles de órdenes de venta.
3. Si los cargos de nuevo abastecimiento o los artículos no almacenables se incluyen en la devolución, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Cantidad ordenada
  - N° de partida
  - Tp lín
4. Haga clic en OK.

Al aceptar la orden, el importe total del crédito aparece por encima de la primera línea.

## Registro de órdenes con nota de crédito generadas por el sistema

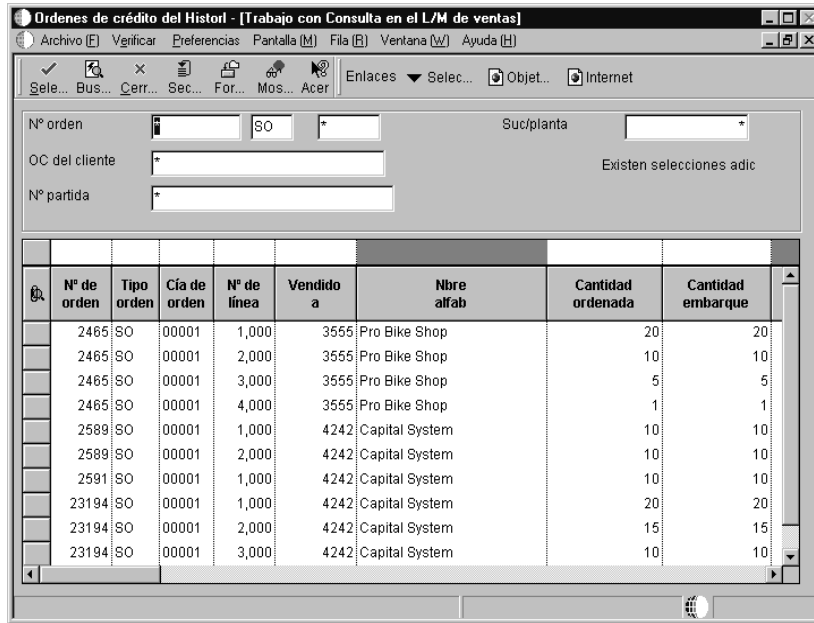
Cuando crea una orden con nota de crédito a partir del historial, obtiene la información sobre la orden original y emite la nota de crédito al cliente por el importe conforme al precio unitario que el cliente paga en realidad. Este puede ser diferente del precio vigente. El sistema obtiene la información sobre la orden del archivo Libro mayor de detalles de órdenes de venta (F42199).

### ► Para introducir órdenes con nota de crédito generadas por el sistema

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Ordenes con nota de crédito del Historial.

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, escoja Nota de crédito en el menú Pantalla.



3. En la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de ventas, haga clic en Buscar para revisar todas las líneas de detalle de órdenes de la información histórica.
4. Para añadir información a una orden con nota de crédito, realice cualquiera de las siguientes cosas:
  - Para añadir una línea de detalle de orden a la nota de crédito, escoja Nota de crédito y Seleccionar línea en el menú Fila. El sistema obtiene la información histórica independientemente de los códigos de estado que haya definido en las opciones de proceso de Consulta sobre el Libro mayor de ventas.
  - Para añadir todas las líneas de detalle de una orden, escoja Nota de crédito y Seleccionar orden en el menú Fila. El sistema obtiene la información histórica de todas las líneas de detalle de la orden dentro del rango del código de estado que haya definido en las opciones de proceso de Consulta sobre el Libro mayor de ventas o el rango del código de estado que defina en la ficha Selecciones adicionales.
5. También puede seleccionar la línea de detalle de la orden y hacer clic en Seleccionar para revisar la información histórica de la orden. Revise la orden en Detalles del Libro mayor de ventas. Haga clic en Cancelar para regresar a la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de ventas.
6. En la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de ventas, haga clic en Cerrar.



7. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, revise la información sobre crédito.

Si se equivocó al seleccionar una línea u orden para crear una nota de crédito, pero no ha creado una orden con nota de crédito, puede eliminar la información crediticia.

8. En la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de ventas, escoja Eliminar nota de crédito en el menú Pantalla.
9. Haga clic en OK.

El sistema crea la orden con nota de crédito.

Para borrar la información crediticia después de haber creado una nota de crédito, cancele las líneas de detalle en revisiones de detalle de órdenes de venta.

10. Realice una de las siguientes acciones para crear otra orden con nota de crédito o revisar las órdenes similares que ya existan:
  - Escoja Nota de crédito en el menú Pantalla para crear otra orden con nota de crédito a partir del historial.
  - Haga clic en Cancelar para revisar las órdenes con nota de crédito y regresar a la pantalla Trabajo con Encabezado de órdenes de venta y después haga clic en Buscar.

## Opciones de proceso: Consulta sobre el Libro mayor de ventas

Implícitos

Tipo de orden

Código de estado - Desde

Código de estado - Hasta

---

---

---

Nota de crédito

Nota: Las siguientes opciones se usan sólo si se llama esta aplicación desde el Registro de órdenes de venta (P4210) y se use la salida de fila "Selección de orden" para seleccionar todas las demás líneas para procesamiento.

1. Introduzca el código de estado que se ha de seleccionar cuando se recuperen órdenes de crédito.
2. Introduzca un '1' si el código de estado se basa en el Último estado. Si lo deja en blanco, el código de estado se basa en el Estado siguiente.

---

---

### Versiones

Nota: Las siguientes opciones sólo se usan cuando esta aplicación NO se está llamando desde el registro de órdenes de venta (P4210).

Versión de registro de órdenes de  
crédito  
Versión de registro de órdenes de  
venta

---

---

# Registro de órdenes de transferencia

---

Introduzca una orden de transferencia para enviar inventario de una sucursal/planta a otra dentro de su misma compañía y para mantener un inventario físico preciso. Cuando se crea una orden de transferencia, el sistema:

- Crea una orden de compra del proveedor, el cual es la sucursal/planta que embarca los artículos.
- Crea una orden de venta para sucursal/planta proveedora dirigida al cliente, el cual es la sucursal/planta receptora.
- Procesa las cantidades de inventario de la orden de transferencia como una compra y venta formal de mercancía.
- Crea documentos, tales como hojas de recolección o facturas necesarias para completar la transferencia.

## Familiarización con las transferencias de inventario y las órdenes de transferencia

Puede registrar una transacción de transferencia usando ya sea la aplicación Transferencias en el sistema Administración de inventario o la aplicación Ordenes de transferencia en los sistemas Compras y Administración de órdenes de venta.

Cuando se crea una transferencia de inventario en el sistema Administración de inventario, el sistema mueve el inventario de una ubicación a otra y registra la transacción en forma inmediata. El sistema no crea documentos de órdenes de compra ni de venta; por lo tanto, no cuenta con un registro impreso para dar seguimiento al inventario. A lo sumo, tal vez requiera la aprobación de la gerencia.

Cuando crea una orden de transferencia en los sistemas Compras o Administración de órdenes de venta, puede embarcar y recibir mercancías. De esta forma, el usuario puede tomar en cuenta incrementos por transferencia de mercancía, costos de flete y tiempo de transporte. El sistema crea el registro impreso generando una orden de venta y una orden de compra que se relaciona con la primera. El sistema procesa cada orden conforme a las reglas de actividad de órdenes que el usuario haya configurado para la combinación tipo de documento/tipo de línea.

Cuando crea una orden de transferencia, la aplicación Ordenes de transferencia crea registros en los siguientes archivos:

- Encabezado de órdenes de venta (F4201)
- Detalle de órdenes de venta (F4211)
- Encabezado de órdenes de compra (F4301)
- Detalle de órdenes de compra (F4311)

No puede introducir información sobre artículos configurados ni sobre juegos en una orden de transferencia. Para introducir una orden de juegos, use las aplicaciones de registro de órdenes de venta o de compras regulares.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado las opciones de proceso de la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta que usa para las órdenes de transferencia.

### Consulte también

- *Registro de información sobre detalle de órdenes de compra* en la guía *Compras*.

## ► Para introducir órdenes de transferencia

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - A la suc/planta
  - Rgl cost adic
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de las órdenes en monedas diversas:
  - Tp cambio OC
  - Tp cambio OV
4. Siga los pasos para introducir información sobre artículos.  
 Consulte *Registro de información sobre artículos*.
5. Haga clic en OK para aceptar la orden.



# Trabajo con Ordenes de embarque directo

---

Una orden de embarque directo es la venta de un artículo que se compra a un proveedor, el que a su vez envía dicho artículo directamente al cliente. La información sobre la cantidad y el artículo de una orden de embarque directo no afecta su inventario.

El trabajo con órdenes de embarque directo incluye las siguientes tareas:

- ☐ Conservación de la integridad entre las órdenes de venta y compra relacionadas.
- ☐ Registro de órdenes de embarque directo

Cuando introduce una orden de embarque directo, el sistema crea simultáneamente una orden de venta para el cliente y una orden de compra para el proveedor. La orden de compra especifica que desea que el proveedor envíe el artículo directamente a su cliente.

Cuando configure los tipos de línea de las órdenes de embarque directo, debe definir la interfaz de inventario de las órdenes de embarque directo como D y debe activar la opción Verificar los artículos no almacenables en el archivo Maestro de artículos. Durante el registro de órdenes de embarque directo, el sistema verifica el número de artículo en el archivo Sucursal de artículo (F4102) y la información sobre costo y precio en los archivos Libro mayor de costo de artículos (F4105) y Precios básicos (F4106). Sin embargo, el sistema no crea compromisos de inventario ni realiza una verificación de la disponibilidad.

La aplicación crea registros en los siguientes archivos:

- Encabezado de órdenes de venta (F4201)
- Detalle de órdenes de venta (F4211)
- Encabezado de órdenes de compra (F4301)
- Detalle de órdenes de compra (F4311)

Cuando cambie la información ya sea en la orden de venta o de compra, el sistema actualiza la orden correspondiente con la siguiente información:

- Fecha prometida
- Cantidad ordenada
- Unidad de medida principal (cambios a la unidad de medida de compra)

- Peso y volumen (cuando se hace un cambio a la cantidad)
- Precio unitario

## Conservación de la integridad entre las órdenes de venta y compra relacionadas

Cuando introduzca una orden de venta y use el tipo de línea de embarque directo (D), el sistema creará una orden de compra correspondiente. Si el sistema pone la orden en espera, se retiene tanto la orden de venta como la de compra en el proceso correspondiente. Si cancela la orden o la línea de detalle de la orden en una orden de venta, el sistema cancelará la línea de detalle de la orden de compra o la orden de compra correspondiente.

El cambio de información sobre la orden de venta podría afectar el proceso de las órdenes de compra. De la misma manera, un cambio en la orden de compra podría afectar la información sobre la orden de venta. El sistema actualiza la orden correspondiente en forma automática si hace cambios a la información sobre los siguientes campos:

### **Estado**

Cuando cierre o cancele una orden de compra o de venta, el sistema actualizará el estado de la orden correspondiente.

El sistema actualiza el estado de la orden de venta cuando el proveedor envía mercancía al cliente y ésta se ha recibido formalmente.

Si recibe una línea en forma parcial, el sistema actualiza sólo el estado de la porción de los artículos recibidos de la orden de venta. La cantidad restante se queda en el nivel actual.

### **Costo**

El sistema conserva el costo original en la orden de compra. El sistema no actualiza el costo en la orden de compra cuando el costo que aparece en el recibo es diferente. Sin embargo, cualquier cambio en el costo durante la recepción se actualiza en la línea de detalle de la orden a no ser que use un costeo estándar.

### **Número de lote/serie**

Cuando el proveedor introduce un recibo y especifica un número de lote o serie, el sistema actualiza la línea de detalle de la orden de venta con la información sobre el número de lote o serie. En el caso de varios artículos, el sistema divide la orden de venta y compra de cada número de lote/serie. Si revierte un número de lote/serie, el sistema emite un mensaje de advertencia en la orden de venta indicando la reversión.



### Fechas

Cuando el proveedor embarca la mercancía al cliente, el primero introduce la fecha de recepción para indicar que el cliente ha recibido el artículo. El sistema actualiza la fecha de embarque real en la línea de detalle de la orden de venta.

### Recepciones

Cuando el proveedor embarca la mercancía al cliente, el primero introduce un recibo para indicar que el cliente ha recibido el artículo. Durante la recepción, cualquier cambio en el costo se actualiza en la línea de detalle de la orden de venta correspondiente a no ser que se use el método de costeo estándar.

Para las recepciones parciales, el sistema divide las líneas de detalle de las órdenes de venta para reflejar la cantidad que falta por recibir. Para la recepción de información sobre lotes y números de serie, el sistema divide la línea de detalle de la orden de venta para que corresponda con la información sobre el lote y número de serie que aparece en la orden de compra.

Cuando se revierte el recibo de una línea de detalle de una orden, el sistema actualiza el estado de la línea de detalle de la orden de venta.

### Cotejo de comprobantes

Cuando el proveedor introduce el comprobante de la factura, el sistema actualiza el costo en la línea de detalle de la orden de venta con el costo nuevo, siempre y cuando no se haya cerrado ni depurado la línea de detalle de la orden de venta.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado las opciones de proceso de la versión de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) que use para las órdenes de embarque directo.
- ☐ Verifique que haya configurado un tipo de línea para las órdenes de embarque directo. Consulte *Configuración de tipos de líneas de órdenes*.

## Registro de órdenes de embarque directo

Introduzca una orden de embarque directo para registrar la venta de un artículo que el proveedor envía directamente a su cliente. La información sobre cantidad y artículo no tiene ningún impacto en su inventario cuando introduce una orden de embarque directo.

Puede crear una orden de cotización o una abierta con embarque directo. Si activa la opción de proceso de compromisos de la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para comprometer Otra cantidad 1 u Otra cantidad 2, el sistema no crea una orden de compra aunque no use el tipo de línea de artículos no almacenables que haya configurado para las órdenes de embarque directo. Cuando libere una orden de venta contra una orden de cotización o una abierta con embarque directo, el sistema creará una orden de compra.



### Para introducir órdenes de embarque directo

---

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Dir ent
  - Cantidad ordenada
  - N° de partida
  - Uni med
  - Pcio unit
  - Tp lín
3. Haga clic en OK.

### Consulte también

- *Registro de información sobre detalle de órdenes de compra* en la guía *Compras*.

# Trabajo con Ordenes abiertas

---

Use las órdenes abiertas cuando un cliente conviene en comprar determinada cantidad de un artículo a lo largo de un periodo específico. Posteriormente, en los plazos convenidos, el usuario creará órdenes de venta por cantidades parciales de la orden abierta.

Puede introducir una orden de venta directamente para deducir la cantidad parcial de la orden abierta o puede liberar toda la orden abierta. Puede ver la cantidad original ordenada en la orden abierta, las órdenes liberadas relacionadas y la cantidad restante.

El trabajo con órdenes abiertas incluye las siguientes tareas:

- ☐ Registro de órdenes abiertas
- ☐ Creación de órdenes de venta a partir de una orden abierta
- ☐ Liberación de órdenes abiertas
- ☐ Liberación de varias órdenes abiertas

Puede configurar la opción de proceso de control de compromisos en la aplicación Registro de órdenes de venta de manera que el sistema no comprometa el inventario cuando cree órdenes abiertas. Si configura esta opción de proceso, el sistema ignora la Preferencia de compromisos de inventario.

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado la opción de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta para procesar las órdenes abiertas y las liberaciones.
- ☐ Configure un código definido por el usuario para las órdenes abiertas en la tabla 40/BT.

## Consulte también

- *Localización de información sobre cantidad disponible* en la guía *Administración de inventario* para obtener información sobre compromisos de inventario.

### Registro de órdenes abiertas

Puede introducir una orden abierta como una línea con una fecha de solicitud que refleje el último día del acuerdo. En los momentos acordados, cree órdenes de venta para cantidades parciales de la orden abierta.

Puede crear una orden abierta de la misma manera en que introduce una orden de venta, con la excepción de que la cantidad introducida representa la cantidad *total* a liberarse durante el periodo de la orden abierta. De la misma manera, la fecha solicitada registrada representa la *última* fecha de vigencia de la orden abierta.



#### Para introducir una orden abierta

---

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - Dir ent
  - Cantidad ordenada
  - Uni med
  - N° de partida
  - Tp lín
3. Haga clic en OK.

#### Consulte también

- *Trabajo con información detallada.*
- *Liberación de órdenes abiertas.*

## **Creación de órdenes de venta a partir de una orden abierta**

Cuando cree una orden de venta, el sistema deducirá la cantidad de la orden de una orden abierta existente. El sistema conserva cualquier saldo remanente en la orden abierta para órdenes futuras.

Si existen varias órdenes abiertas de un cliente, el sistema indicará el procesamiento adicional. De existir una sola orden abierta, el sistema procesa automáticamente la orden de venta que introduce comparándola con la orden abierta pendiente.

Para crear una orden de venta a partir de una orden abierta, debe usar la unidad de medida de la orden abierta original. Si las unidades de medida de la orden de venta no coinciden con las unidades de medida de la orden abierta, el sistema no inicia la liberación de órdenes abiertas.

### **Antes de comenzar**

- ☐ Verifique que haya creado una orden abierta para el cliente y el artículo
- ☐ Verifique que haya creado un código definido por el usuario para órdenes abiertas en la tabla 40/BT

### ► Para crear una orden de venta a partir de una orden abierta

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

1. Siga los pasos para introducir una orden de venta en la pantalla Consulta de servicio al cliente.

Después de que introduzca una línea de detalle, el sistema indicará el procesamiento de la información adicional. Para las órdenes abiertas, el sistema mostrará una marca de verificación en el encabezado de fila y en la columna.

The screenshot shows a software window titled 'Ordenes abiertas - [Revisiones de detalles de órdenes de venta]'. It has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Verificar', 'Preferencias', 'Pantalla (M)', 'Fila (B)', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu is a toolbar with icons for 'OK', 'Can...', 'For...', 'Mos...', 'Acer...', 'Enlaces', 'Mostr...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area is divided into two tabs: 'Revisiones de detalles' (selected) and 'Líneas implícitas'. The 'Revisiones de detalles' tab contains a form with the following fields:

- Nº orden: 210, SB, 00001, Sup/planta: 30
- Vendido a: 4242, Capital System, Fch ord: 1/6/05
- Dir ent: 4242, Capital System, OC del: [empty]
- Moneda: USD, Tipo de cambio: [empty], Mon base: USD, ☐ Divisa

Below the form is a table with the following columns: 'Gravb', 'UM', 'pso', 'Peso total', 'Instr', 'Mensaje', 'Existe un acuerdo', 'Existen órdenes abiertas', and 'Existe asociación'. The table has 5 rows of data, all with 'Y' in the 'Gravb' column and 'OZ' in the 'UM' column. The 'Existen órdenes abiertas' column has a checkmark in the first row. The status bar at the bottom right shows 'Fila:7'.

2. Escoja la fila y después Ordenes abiertas en el menú Fila.

3. En la pantalla Liberación de órdenes abiertas, introduzca la información sobre cantidad y después haga clic en OK.

Si la orden coincide con varias órdenes abiertas, puede escoger la orden correspondiente a partir de la cual hará la liberación.

4. Seleccione la orden abierta pertinente, introduzca la información sobre cantidad y haga clic en OK.
5. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, añada los artículos adicionales o haga clic en OK para crear la orden de venta.

## Liberación de órdenes abiertas

Puede crear órdenes de venta para sus clientes con órdenes abiertas. Use la aplicación Liberación de órdenes abiertas para deducir en forma manual la cantidad de artículos de una orden abierta. El sistema crea una orden de venta por la cantidad que especifique.

El sistema consolida las líneas de órdenes basándose en la información sobre venta, sucursal/planta y código de moneda. Los números de orden que introduce un usuario pueden consolidarse de la misma manera que las órdenes de venta generadas por el sistema. Por ejemplo, si selecciona varios registros para liberación e introduce un número de orden nuevo sólo para el primer registro, el sistema consolida las órdenes.

### ► Para liberar una orden abierta

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación de órdenes abiertas.

1. Localice la orden que tiene los artículos que desea liberar introduciendo la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas:

- N° orden
- Tp or
- Cía orden

Si tiene más de una orden abierta del mismo cliente y artículo, todas las órdenes abiertas aparecerán en la pantalla Liberación de órdenes abiertas. Los campos de Cantidad no contendrán valores. Debe introducir la cantidad para la orden abierta apropiada.

2. Escoja todas las líneas de la orden por liberar y haga clic en Seleccionar.

3. En la pantalla Revisiones de órdenes abiertas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para liberar una cantidad diferente de la listada:

- Fecha de solicitud
- Liberar cantidad
- N° de orden nuevo



Cuando libera una orden abierta, puede especificar el número de orden de venta al verificar la fecha y cantidad de la liberación. El sistema verifica las combinaciones de número de orden y tipo de línea para ver si existen duplicados. De encontrarse duplicados, el sistema deja de procesar la orden y muestra un mensaje de error indicando que ya existe el número de documento. Debe asignar un número único a la orden antes de que el sistema la procese.

Si no introduce un número de orden, el sistema genera el número de la orden de venta.

4. Haga clic en OK.
5. Repita los pasos 3 y 4 hasta que haya liberado todos los artículos seleccionados.
6. Escoja Generación de órdenes de venta en el menú Pantalla de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas a fin de crear la orden de venta.

El sistema muestra el número de orden de venta en el campo Orden añadida.

## Consulte también

- *Registro de una orden abierta*

## Opciones de proceso: Liberación de órdenes de venta abiertas

Valores implícitos

1. Tipo de orden que se va a seleccionar (Necesario) \_\_\_\_\_
2. Tipo de documento de salida (Necesario) \_\_\_\_\_
3. Aumento en número de línea (Opcional) \_\_\_\_\_

Versión

Introduzca la versión para cada aplicación. Si lo deja en blanco, se utilizará la versión ZJDE001.

1. Registro de órdenes de ventas. \_\_\_\_\_
2. Consulta de servicio al cliente. \_\_\_\_\_

### Liberación de varias órdenes abiertas

Puede liberar varias órdenes abiertas a la vez. Use la opción Liberación de cantidad completa en la aplicación Liberación de órdenes abiertas para liberar la cantidad de cada artículo completo en cada orden abierta sin verificar la cantidad de liberación y la fecha o sin especificar un número de orden de venta. El sistema genera una orden de venta por la cantidad completa y asigna un número de orden de venta a través de la aplicación Foliador.



#### **Para liberar varias órdenes abiertas**

---

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación de órdenes abiertas.

1. Localice las órdenes que desea liberar introduciendo la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas:
  - N° orden
  - Tp or
  - Cía orden
2. Escoja todas las líneas de órdenes por liberar.
3. En el menú Fila, escoja Liberar toda la cantidad sólo si desea liberar la cantidad completa de cada línea seleccionada.
4. Haga clic en OK.
5. Repita los pasos 3 y 4 hasta que haya liberado todos los artículos seleccionados.
6. Escoja Generación de órdenes de venta en el menú Pantalla de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas a fin de crear la orden de venta.

El sistema muestra el número de la orden de venta nueva en el campo Orden añadida.

# Trabajo con Ordenes de cotización

---

Use el registro de órdenes de cotización cuando un cliente solicite información sobre fijación de precios pero no esté listo para comprometerse con una orden de venta. Las órdenes de cotización se introducen para:

- Proporcionar precios y disponibilidad de una gran cantidad de artículos.
- Registrar la cantidad y la cotización de precios para referencia futura.
- Retener la cotización hasta que el cliente autorice la orden.
- Recopilar información sobre el precio y la disponibilidad de los artículos.
- Respetar el precio cotizado por un periodo específico.

Convierta la orden de cotización en una venta real cuando el cliente confirme la orden.

**Nota:** puede generar una propuesta de venta basándose en una orden de cotización. Basándose en la selección de la opción de proceso y en la configuración de la plantilla de propuesta, puede introducir una orden como cotización, generar una propuesta personalizada, refinar la cotización a medida que continúan las negociaciones de contrato y crear una orden de venta para cumplir con el mismo. Consulte *Generación de una propuesta* para obtener más información acerca de la generación automatizada de documentos.

El trabajo con órdenes de cotización incluye las siguientes tareas:

- ☐ Registro de una orden de cotización
- ☐ Creación de una orden de venta a partir de una orden de cotización
- ☐ Liberación de una orden de cotización
- ☐ Liberación de varias órdenes de cotización

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya especificado la forma en la que las órdenes de cotización afectan la disponibilidad del inventario en las opciones de proceso de las órdenes de cotización.
- ☐ Verifique que haya configurado el tipo de orden de las órdenes de cotización en la tabla de códigos definidos por el usuario 40/BT.
- ☐ Verifique que haya configurado la opción de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta para procesar las órdenes abiertas y las liberaciones.

### Registro de una orden de cotización

Introduzca una orden de cotización cuando su cliente requiera una cotización de precio formal antes de hacer la orden realmente. Introduzca la orden de cotización de la misma manera que una orden de venta. No convierta la orden de cotización en una orden de venta sino hasta que el cliente la confirme.

Puede configurar una versión de la aplicación Impresión de facturas para imprimir una factura de una orden de cotización. Asimismo, puede configurar una opción de proceso que imprimirá un mensaje en la factura para informarle a su cliente que la factura es una cotización.



#### Para introducir una orden de cotización

---

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Unidad de negocios
  - Vendido a
  - Cantidad ordenada
  - N° de partida
  - Precio unitario

## Creación de una orden de venta a partir de una orden de cotización

Si ha creado una orden de cotización y el cliente autoriza su compra, puede usar la cotización para crear una orden de venta. Use este método para crear una orden de venta que refleje todos o casi todos los artículos y las cantidades de la orden de cotización.

Para crear una orden de venta a partir de una orden de cotización, debe usar la unidad de medida en la orden de cotización original. Si la unidad de medida de la orden de venta no coincide con la unidad de medida de la orden de cotización, el sistema no inicia la liberación de órdenes de cotización.

### ► Para crear una orden de venta a partir de una orden de cotización

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

1. Siga los pasos para introducir la información sobre detalle en la pantalla Consulta de servicio al cliente.

Después de que introduzca una línea de detalle, el sistema indicará el procesamiento de la información adicional. Para las órdenes de cotización, el sistema mostrará una marca de verificación en el encabezado de fila y en la columna Salida a la orden abierta.

**Cotizaciones - [Revisiones de detalles de órdenes de venta]**

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

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

**Revisiones de detalles** Líneas implícitas

Nº orden: 2615 SO 00001 Sucplanta: 30

Vendido a: 4242 Capital System Fch ord: 1/6/05

Dirent: 4242 Capital System OC del: [ ]

Moneda: USD Tipo de cambio: [ ] Mon base: USD ☐ Divisa

| Gravb | UM | peso     | Instr pgo | Mensaje impreso | Existe un acuerdo                   | Existen órdenes abiertas | Existe asociación |
|-------|----|----------|-----------|-----------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------------|
| Y     | LB | 400,0000 |           |                 | <input checked="" type="checkbox"/> |                          |                   |

Fila:1

2. Escoja la fila y después Ordenes abiertas en el menú Fila.

| Cantidad ordenada | UM | Cantidad pendiente | Pcio unit | Pcio unit en divisas | Suc/planta | Nº de orden |
|-------------------|----|--------------------|-----------|----------------------|------------|-------------|
|-------------------|----|--------------------|-----------|----------------------|------------|-------------|

3. En la pantalla Liberación de órdenes abiertas, introduzca la información sobre cantidad y después haga clic en OK.

Si la orden coincide con varias órdenes de cotización, puede escoger la orden correspondiente a partir de la cual hará la liberación.

4. Seleccione la orden de cotización pertinente, introduzca la información sobre cantidad y haga clic en OK.
5. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, añada las líneas de detalle de la orden o haga clic en OK para crear la orden de venta.

## Liberación de una orden de cotización

Use la aplicación Liberación de órdenes de cotización para liberar cualquier artículo de una orden de cotización y así crear una orden de venta. Si libera sólo una parte de la cantidad o algunos artículos de la orden de cotización, el sistema conserva el saldo restante en la orden de cotización original. La próxima vez que muestra la orden de cotización, ve la cantidad ajustada.

El sistema consolida las líneas de órdenes basándose en tales datos como Vendido a, sucursal/planta y código de moneda. Los números de orden que introduce un usuario pueden consolidarse de la misma manera que las órdenes de venta generadas por el sistema. Por ejemplo, si selecciona varios registros para liberación e introduce un número de orden nuevo sólo para el primer registro, el sistema consolida las órdenes.

## ► Para liberar una orden de cotización

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación de cotizaciones.

The screenshot shows a software window titled 'Liberación de cotizaciones - [Trabajo con liberación de órds abiertas]'. It features a menu bar with options like Archivo, Verificar, Preferencias, Pantalla, Fila, Ventana, and Ayuda. Below the menu is a toolbar with icons for selection, search, and other functions. The main area contains a form with fields for 'Nº orden' (containing '121'), 'Cía orden' (containing 'SQ'), and 'Fecha solicitada' (containing '1/6/05'). Below this is a table with the following data:

| Nº de orden | Tip or | Cía orden | Nº de línea | Cód esp | Vendido a | 2º nº de art | Fecha solicitada | Quantity Open | Ind cant | UN |
|-------------|--------|-----------|-------------|---------|-----------|--------------|------------------|---------------|----------|----|
| 121         | SQ     | 00001     | 1,000       |         | 4242      | 210          | 1/6/05           | 10            |          | EA |
| 121         | SQ     | 00001     | 2,000       |         | 4242      | 220          | 1/6/05           | 10            |          | EA |
| 121         | SQ     | 00001     | 3,000       |         | 4242      | 221          | 1/6/05           | 10            |          | EA |
| 121         | SQ     | 00001     | 4,000       |         | 4242      | 222          | 1/6/05           | 10            |          | EA |
| 121         | SQ     | 00001     | 5,000       |         | 4242      | 230          | 1/6/05           | 10            |          | EA |

1. Localice la orden de cotización e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas:
  - Nº de orden
  - Tip or
  - Cía orden
  - Fecha solicitada

Si tiene más de una orden abierta del mismo cliente y artículo, todas las órdenes abiertas aparecerán en la pantalla Liberación de órdenes abiertas. Los campos de Cantidad no contendrán valores. Debe introducir la cantidad de la orden correspondiente.

2. Escoja la orden de cotización y haga clic en Seleccionar para entrar a Revisiones de órdenes abiertas.

3. En la pantalla Revisiones de órdenes abiertas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para liberar una cantidad diferente de la listada:

- Liberar cantidad
- Fecha de solicitud
- Nº de orden nuevo

Cuando libera una orden abierta, puede especificar el número de orden de venta al verificar la fecha y cantidad de la liberación. El sistema verifica las combinaciones de número de orden y tipo de línea para ver si existen duplicados. De encontrarse duplicados, el sistema deja de procesar la orden y muestra un mensaje de error indicando que ya existe el número de documento. Debe asignar un número único a la orden antes de que el sistema procese la orden de venta.

Si no introduce un número de orden, el sistema genera el número de la orden de venta.

4. Haga clic en OK.
5. Escoja Generación de órdenes de venta en el menú Pantalla para crear la orden de venta.

El sistema muestra el número de orden de venta en el campo Orden añadida.



| Campo              | Explicación                                                                                                                                                                        |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fecha solicitada   | Fecha en la que llegará el artículo o se llevará a cabo una acción.                                                                                                                |
| Cantidad pendiente | Es la cantidad inicial del inventario calculada de acuerdo con el Método de valuación de inventario.                                                                               |
| Nº de orden nuevo  | Es un número que identifica un documento original. Este puede ser un comprobante, número de orden, factura, efectivo no aplicado, número de asiento de diario y así sucesivamente. |

## Opciones de proceso: Liberación de órdenes de venta abiertas

Valores implícitos

1. Tipo de orden que se va a seleccionar (Necesario) \_\_\_\_\_
2. Tipo de documento de salida (Necesario) \_\_\_\_\_
3. Aumento en número de línea (Opcional) \_\_\_\_\_

Versión

Introduzca la versión para cada aplicación. Si lo deja en blanco, se utilizará la versión ZJDE001.

1. Registro de órdenes de ventas. \_\_\_\_\_
2. Consulta de servicio al cliente. \_\_\_\_\_

## Liberación de varias órdenes de cotización

Puede liberar varias órdenes de cotización a la vez. Use la opción Liberación de cantidad completa en la aplicación Liberación de órdenes de cotización para liberar la cantidad completa de artículos en cada orden de cotización. El sistema crea varias órdenes de venta.

### **Para liberar varias órdenes de cotización**

---

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Liberación de cotizaciones.

1. Localice las órdenes que desea liberar introduciendo la información correspondiente en los siguientes campos de la pantalla Trabajo con Liberación de órdenes abiertas:
  - Documento (Nº de orden, Factura, etc.)
  - Tipo de orden
  - Compañía de la orden (número de orden)
2. Escoja todas las líneas de órdenes por liberar.
3. En el menú Fila, escoja Liberar toda la cantidad sólo si desea liberar la cantidad completa de cada línea seleccionada.
4. Haga clic en OK.
5. Repita los pasos 3 y 4 hasta que haya liberado todos los artículos seleccionados.
6. Escoja Generación de órdenes de venta en el menú Pantalla para crear la orden de venta.

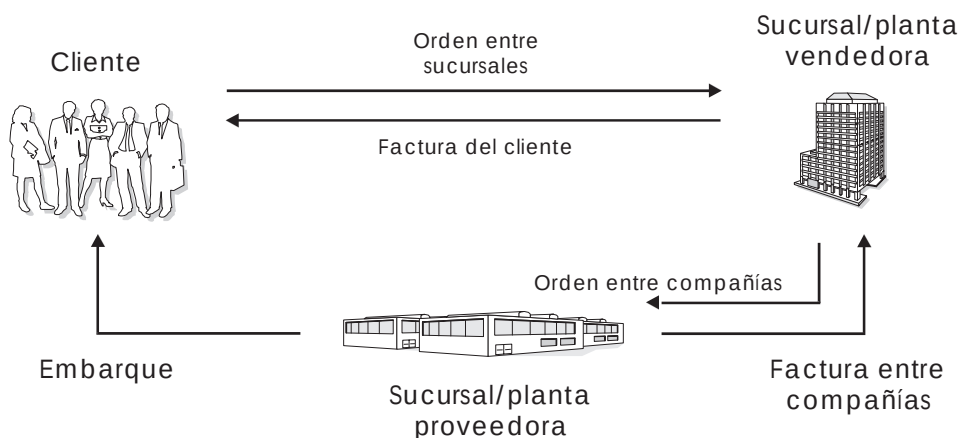
El sistema muestra el número de la orden de venta nueva en el campo Orden añadida.

## Trabajo con Ordenes entre compañías

Puede usar una orden entre sucursales para surtir una orden de un cliente a partir de una sucursal/planta diferente de la sucursal/planta que realiza la venta. Las órdenes entre sucursales son útiles si su compañía vende desde una ubicación pero surte y embarca las órdenes desde otra ubicación, como puede ser un almacén central de abasto.

Una orden entre compañías es aquella que da seguimiento a las transacciones entre la sucursal/planta que suministra y la que vende. Aunque la orden entre sucursales es la orden de venta del cliente, la orden entre compañías es la orden de compra para la sucursal/planta que surte. La diferencia entre una orden de embarque directo y una orden entre compañías, es que el Proveedor es el almacén que surte, la dirección Vendido a es la sucursal/planta que vende y la Dirección de entrega es el número de cliente. Además, la orden entre compañías no se crea sino hasta la confirmación del embarque.

En el siguiente gráfico se ilustra la diferencia entre una orden entre sucursales y una orden entre compañías:



El trabajo con órdenes entre compañías incluye las siguientes tareas:

- ☐ Familiarización con la información implícita en las órdenes entre sucursales
- ☐ Registro de órdenes entre sucursales

- ☐ Creación de órdenes entre compañías durante la confirmación de embarques
- ☐ Impresión de facturas entre compañías
- ☐ Actualización de transacciones entre sucursales y entre compañías

El sistema procesa las órdenes entre sucursales basándose en la combinación de tipo de documento y tipo de línea que configure para las órdenes entre sucursales. Para las órdenes entre compañías que se crean durante la confirmación del embarque, el sistema introduce el último estado como 914 (Añadido en la confirmación del embarque). Puede verificar las reglas de actividad de órdenes para continuar con el procesamiento de órdenes entre sucursales y entre compañías.

Puede configurar un tipo de línea de las órdenes entre sucursales como un artículo no almacenable con el indicador 'Modificación del Maestro de artículos no almacenables' activado. Con estas características de tipo de línea, puede verificar el número de artículo en el archivo Sucursal de artículo (F4102) y la información sobre costo y precio en los archivos Libro mayor de costo de artículos (F4105) y Precio base (F4106) y puede grabar las transacciones en una Cuenta de compensación del Libro mayor de un tipo de línea que sea único de las órdenes entre compañías. Al igual que una orden de embarque directo, el sistema no crea compromisos ni verifica la disponibilidad en la sucursal/planta vendedora.

## Familiarización con la información implícita en las órdenes entre sucursales

Para las órdenes entre sucursales y entre compañías, el sistema obtiene la información sobre el precio basándose en el método de fijación de precios que especifique en las opciones de proceso en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210). Ya sea que escoja el precio base o el costo más el recargo, el sistema obtendrá el precio de la siguiente forma:

- En el caso de la orden entre sucursales, el sistema obtiene la información sobre el precio del archivo Revisiones de Precio base (F4106) de la sucursal/planta proveedora basándose en la jerarquía de preferencia de precios base. Puede definirse la jerarquía de preferencia de precios base para buscar los precios basándose en el número del Libro de direcciones Vendido a o Dirección de entrega.
- El sistema obtiene la información sobre el costo del archivo Libro mayor de costo de artículos (F4105) basándose en el detalle de sucursal/planta (proveedor).
- Cuando crea una orden entre compañías durante la confirmación del embarque, el costo unitario de la orden entre sucursales es el precio unitario de la orden entre compañías.

Puede modificar la información sobre moneda del cliente, lo cual es útil si procesa órdenes internacionales en monedas diferentes. Para las varias monedas, ocurre el siguiente proceso:

- Para las facturas entre compañías, el sistema obtiene la información sobre el tipo de cambio del código de moneda que se configure en el archivo Maestro de clientes de la sucursal/planta proveedora hacia la sucursal/planta vendora.
- Para la factura entre sucursales (cliente), el sistema obtiene la información sobre el tipo de cambio del código de moneda que se configure en el archivo Maestro de clientes de la sucursal/planta vendedora al cliente.

Puede modificar la información sobre la orden, incluyendo el precio y el costo, durante el registro de la orden o puede configurar las preferencias para modificar otra información implícita.

### Ordenes entre compañías en un ambiente de coexistencia

Si usa WorldSoftware con OneWorld, puede crear órdenes entre sucursales y entre compañías en cualquier ambiente. Debe configurar las opciones de proceso entre sucursales para el procesamiento entre compañías en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para identificar el tipo de documento entre compañías y crear una factura entre compañías, lo cual genera un registro de detalle de órdenes de venta en el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211).

En un ambiente de coexistencia, puede procesar la orden entre sucursales ya sea en WorldSoftware o en OneWorld hasta la confirmación del embarque. Una vez que confirme una orden entre sucursales y cree una orden entre compañías, debe completar el procesamiento de la orden en el sistema desde el cual se confirmó la orden. Por ejemplo, si confirma el embarque de una orden entre sucursales en OneWorld, debe procesar las facturas entre compañías a través de Actualización de ventas en OneWorld.

Después de que procese la orden entre compañías a través de Impresión de facturas (R42565), el sistema actualizará el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211) con el número de factura entre compañías.

### Registro de órdenes entre sucursales

Verifique que haya configurado las opciones de proceso en Registro de órdenes de venta para usar el método adecuado de fijación de precios, los tipos de orden entre compañías y que haya especificado si se van a crear facturas entre compañías además de las facturas de los clientes. Las combinaciones de opciones de proceso pueden indicar una de las siguientes opciones:

- Use el precio de recargo de costo pero no genere una factura entre compañías.
- Use el precio de recargo de costo y genere la factura entre compañías.
- Use el precio entre sucursales pero no genere una factura entre compañías.
- Use el precio entre sucursales y genere una factura entre compañías.

Puede configurar un precio base en el archivo Revisiones de precios base (F4106) de las órdenes entre sucursales conforme a la información sobre Dirección de entrega o Vendido a en la sucursal/planta proveedora. El recargo de costo es un precio específico que se configura en el archivo Recargo por ventas entre sucursales por el traslado de la mercancía entre la sucursal/planta vendedora y proveedora. Este recargo se aplica al costo del inventario.

**Nota:** si genera una factura entre compañías, debe especificar los mismos tipos de documento entre compañías en las aplicaciones Registro de órdenes de venta (P4210), Impresión de facturas (R42565) y Actualización de ventas (R42800).

#### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado los costos de recargos en el archivo Recargos sobre ventas entre sucursales, en caso necesario. Consulte *Configuración de recargos por venta entre sucursal/planta*.
- ☐ Verifique que haya configurado las opciones de proceso en Registro de órdenes de venta para usar el método adecuado de fijación de precios, los tipos de orden entre compañías y que haya especificado si se van a crear facturas entre compañías.
- ☐ Verifique que se haya configurado el tipo de orden de las órdenes de venta entre sucursales en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/IU) para liberar el inventario físico durante la confirmación del embarque.

## Consulte también

- *Familiarización con la información implícita en órdenes entre sucursales* para obtener más información implícita sobre el cliente y sobre la sucursal/planta vendedora.



### Para introducir órdenes entre sucursales

---

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

1. En la pantalla Consulta de servicio al cliente, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para la sucursal/planta vendedora:
  - Tp or
  - Suc/planta
  - Dir ent
  - Vend a
  - Fch ord
3. Para cada línea de detalle, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para la sucursal/planta proveedora:
  - Cantidad ordenada
  - Uni med
  - N° partida
  - Suc/planta
4. Revise los siguientes campos e introduzca los cambios necesarios:
  - Pcio unit
  - Importe – Costo unitario

### Creación de órdenes entre compañías durante la confirmación de embarques

Una orden entre compañías es aquella que da seguimiento a las transacciones entre la sucursal/planta que suministra y la que vende. Aunque la orden entre sucursales es la orden de venta del cliente, la orden entre compañías es la orden de compra para la sucursal/planta que surte. La diferencia entre una orden de embarque directo y una orden entre compañías, es que el Proveedor es el almacén que surte, la dirección Vendido a es la sucursal/planta que vende y la Dirección de entrega es el número de cliente. Además, la orden entre compañías no se crea sino hasta la confirmación del embarque.

Cuando se confirma una orden de venta entre sucursales, el sistema verifica las opciones de proceso en Confirmación del embarque (R4205) para determinar si el sistema crea una orden entre compañías y la versión. El importe que aparece en el campo Costo de la orden entre sucursales se acepta como el precio de la orden entre compañías. El sistema crea una orden entre compañías a partir de la versión de Creación de órdenes entre compañías (R4210IC).

Después de que se crea la orden entre compañías, cualquier cambio en la orden entre sucursales o entre compañías en Registro de órdenes de venta genera un mensaje de advertencia que indica que debe hacer cambios a la orden correspondiente con el fin de conservar la integridad.

#### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya creado los tipos de órdenes, los tipos de línea y las reglas de actividad de órdenes de la orden de compra correspondiente de la orden entre compañías. La orden de compra entre compañías debe crearse usando un tipo de línea para crear los asientos contables pertinentes durante el Cotejo de comprobantes.

#### Consulte también

- *Trabajo con Embarques* para obtener más información acerca de las funciones y opciones de proceso de la confirmación de embarques.

### Impresión de facturas entre compañías

El sistema procesa órdenes de venta entre sucursales de la misma manera en que procesa otras órdenes de venta con la siguiente excepción: el sistema imprime una factura para el cliente durante el procesamiento de la misma. Tiene la opción de imprimir una factura entre compañías para la sucursal/planta vendedora.



Debe configurar las opciones de proceso entre sucursales para las órdenes entre compañías en la aplicación Registro de órdenes de venta (P4210) para identificar el tipo de documento entre compañías, lo cual genera un registro de detalle de órdenes de venta en el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211). Después de que procese la orden entre compañías a través de Impresión de facturas (R42565), el sistema actualizará el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211) con el número de factura entre compañías.

Puede imprimir la factura entre compañías a través del proceso normal de facturación en las aplicaciones Impresión de facturas (R42565) o Facturación cíclica, pero no puede imprimir la factura entre compañías con las facturas de los clientes. Puede imprimir facturas consolidadas entre compañías pero debe especificar esta función en las instrucciones de facturación al cliente de la sucursal/planta vendedora.

Si genera una factura entre compañías, debe especificar los mismos tipos de documento entre compañías en las aplicaciones Registro de órdenes de venta (P4210), Confirmación del embarque (R4205) y Actualización de ventas (R42800).

### Consulte también

- *Impresión de facturas estándar* para obtener más información acerca de las funciones y opciones de proceso adicionales.

## Actualización de transacciones entre sucursales y entre compañías

Si genera una factura entre compañías, debe especificar los mismos tipos de documento entre compañías en las aplicaciones Registro de órdenes de venta (P4210), Impresión de facturas (R42565) y Actualización de ventas (R42800).

Durante la actualización de ventas, puede escoger que el sistema efectúe una de las siguientes tareas:

- Crear asientos de diario de cuentas por cobrar y por pagar para la sucursal/planta vendedora y asientos de cuentas por cobrar para la sucursal/planta proveedora.
- Crear asientos de cuentas por cobrar solamente para la sucursal/planta vendedora.

Durante el proceso de actualización de ventas, puede ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes y así crear asientos de diario para las ventas entre sucursales.

### Ejemplo: Asientos de diario de Cuentas por pagar y por cobrar

Si configura la opción de proceso entre sucursales en la aplicación Actualización de ventas para crear asientos de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar para las sucursales/plantas vendedora y proveedora, el sistema crea los siguientes tipos de batches:

#### Tipo de batch IB

Realiza un débito en la cuenta Costo de ventas y acredita las cuentas por cobrar y el inventario de la sucursal/planta proveedora y de la sucursal/planta vendedora.

#### Tipo de batch V

Realiza un crédito en las cuentas por pagar y realiza un débito en el inventario de la sucursal/planta vendedora.

#### BATCH IB

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
100

CREDITO +  
INGRESOS  
<100>

DEBITO +  
Costo de ventas  
80

CREDITO +  
INVENTARIO  
<80>

Sucursal proveedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
80

CREDITO +  
INGRESOS E/S  
<80>

DEBITO +  
Costo de ventas  
75

CREDITO +  
INVENTARIO  
<75>

#### BATCH V

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
INVENTARIO  
80

CREDITO +  
COMERCIAL C/P  
<80>

**Ejemplo: Asientos de cuentas por cobrar**

Si ha configurado la opción de proceso apropiada para crear solamente los asientos de cuentas por cobrar, el sistema crea los siguientes tipos de batches:

**Tipo de batch IB**

Hace un crédito en las cuentas de ingresos e inventario y hace un débito en la cuenta Costo de ventas de la sucursal/planta vendedora.

**Tipo de batch ST**

Hace un crédito en la cuenta de ingresos y el inventario de la sucursal/planta vendedora y crea un crédito en las cuentas Costo de ventas y de inventario de la sucursal/planta proveedora.

**BATCH IB**

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
100

CREDITO +  
INGRESOS  
<100>

DEBITO +  
Costo de ventas  
80

CREDITO +  
INVENTARIO  
<80>

**BATCH ST**

Sucursal proveedora:

DEBITO +  
Costo de ventas  
75

CREDITO +  
INVENTARIO  
<75>

Asientos de diario entre sucursales:

DEBITO + SUCURSAL VENDEDORA  
INVENTARIO  
80

CREDITO + SUCURSAL PROVEEDORA  
INGRESOS ENTRE SUCURSALES  
<80>





## Información sobre órdenes de venta

Revise y analice la información sobre órdenes de venta para dar seguimiento al estado de órdenes de venta y de facturas, y planear correctamente las necesidades futuras. Por ejemplo, puede controlar la información sobre cantidad para identificar cuántos artículos de la orden de venta se encuentran en órdenes atrasadas. También puede revisar el estado de cualquier orden, como por ejemplo, las órdenes que están en espera.

Realice las siguientes tareas:

- ☐ Trabajo con información sobre artículos
- ☐ Trabajo con información sobre ventas y clientes
- ☐ Trabajo con información sobre facturación

Cuando está introduciendo o revisando una orden de venta, puede entrar rápidamente a la información sobre artículos, como por ejemplo el número de artículo, la disponibilidad, los descuentos por volumen de compra, etc. Esto es muy útil cuando está trabajando directamente con el cliente.

También puede tener acceso a la información relacionada con las cuentas del cliente y con las órdenes de venta pendientes y cerradas. Por ejemplo, puede usar la aplicación Verificación de crédito para comparar el total de cuentas por cobrar y de las órdenes pendientes de un cliente con su límite de crédito. También puede entrar y revisar la información sobre el historial de venta.

Puede revisar la información sobre facturación que no se imprime en la factura que recibe el cliente, como el estado de cualquier orden relacionada. Esto es de gran utilidad cuando necesita proporcionar información a un cliente durante el registro de órdenes.





# Trabajo con información sobre artículos

---

Cuando está introduciendo o revisando una orden de venta, puede entrar rápidamente a la información sobre artículos, como por ejemplo el número de artículo, la disponibilidad, los descuentos por volumen de compra, etc. Esto es muy útil cuando está trabajando directamente con el cliente.

También puede tener acceso a información adicional del artículo que le ayuda a planear con exactitud sus necesidades futuras, tales como disponibilidad resumida y oferta y demanda del artículo. Por ejemplo, puede localizar información sobre cuántos artículos están en demanda, disponibles en oferta y en neto no comprometido.

El trabajo con la información sobre artículos incluye las siguientes tareas:

- ☐ Duplicación de información sobre órdenes de venta
- ☐ Revisión de información sobre precios y disponibilidad
- ☐ Localización de información sobre cantidad
- ☐ Revisión de información sobre oferta y demanda

## Consulte también

- *Localización de información sobre artículos* en la guía *Administración de inventario*.
- *Localización de información sobre cantidad* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de cantidades de inventario.

## Duplicación de información sobre órdenes de venta

Puede agilizar el registro de órdenes de venta copiando la información sobre detalle y de encabezado y añadiéndola a una nueva orden de venta. O bien, para enviar la misma orden a otra dirección de entrega o para facturar a otra dirección Vendido a, puede copiar solamente la información sobre detalle y cambiar la información sobre Dirección de entrega o Vendido a.

Dependiendo de la forma en la que se hayan configurado las opciones de proceso, la siguiente información puede diferir entre la orden de venta original y su duplicado.

- Tipo de documento
- Código de estado inicial

El número de la orden de venta duplicada es siempre diferente del de la orden original.

Puede copiar información sobre el artículo en las órdenes de venta desde cualquier aplicación de registro de órdenes de venta (P4210). Por ejemplo, puede configurar las opciones de proceso de duplicación de la versión Orden abierta de Registro de órdenes de venta para que cuando copie la información sobre la orden y línea de la orden abierta, el sistema cree una orden de venta nueva.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya activado las opciones de proceso de duplicación de Registro de órdenes de venta (P4210) para los tipos o estado de documentos nuevos.



### Para duplicar la información sobre órdenes de venta

---

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Servicio al cliente.

1. Localice la orden de la cual desea copiar información sobre artículo en la pantalla Consulta de servicio al cliente.
2. Haga clic en Copiar.

Dependiendo de sus opciones de proceso de duplicación, el sistema puede crear una orden de venta nueva.

3. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, revise y cambie cualquiera de los campos, según sea necesario.
4. Haga clic en OK.



## Revisión de información sobre precios y disponibilidad

Si configuró un precio para combinaciones de artículos y clientes, use la aplicación Verificación de precios y disponibilidad para localizar información sobre la fijación de precios y la disponibilidad de artículos específicos del inventario que se venden a clientes específicos o que son parte de un grupo de clientes y combinaciones de grupos de artículos. Esta aplicación muestra información sobre los archivos Ubicaciones de artículos y Precios por cliente.

Use la aplicación Verificación de precios y disponibilidad (P41261) para revisar la información estándar de ajuste de precios, como las reglas de fijación de precios del inventario. Si usa Fijación avanzada de precios, puede tener acceso a la información sobre el ajuste avanzado de precios, como las listas de ajustes, desde la aplicación Verificación avanzada de precios y disponibilidad (P4074).

Puede entrar rápidamente a la pantalla Verificación de precios y disponibilidad desde una línea de detalle de la orden de venta para obtener información sobre descuentos por volumen de compra. En la pantalla Revisión de detalles de la orden de venta, seleccione la línea de detalle de la orden y escoja las opciones en el menú Fila.

### ► Para revisar los precios y la disponibilidad

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Verificación estándar de precios y disponibilidad.

1. En la pantalla Trabajo con Precios y disponibilidad, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - N° partida
  - N° de cliente
  - Gpo pcio de contrato
  - Fecha vig de precio
2. Haga clic en la opción Fijación de precios de contratos para buscar los precios de contratos.
3. Haga clic en Buscar.
4. Revise los siguientes campos:
  - Niv
  - Fch ini vigen
  - Fch de venc
  - A la cantidad
  - Modif pcio unit
  - Factor
  - Tipo
  - Ind contrato
  - Descr

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Niv             | Código alfanumérico que determina la secuencia en la que el sistema despliega las reglas dentro del grupo de fijación de precios. El usuario define los niveles cuando configura los grupos de fijación de precios.                                                                                                                                                                                                                         |
| A la cantidad   | El volumen o cantidad de descuento usado comunmente en tablas de fijación de precios. Si la cantidad mostrada en el primer nivel de la regla es 5, la lógica mostrada en la fijación de precios en este nivel se aplica solamente ventas de 5 o menos artículos. Si la cantidad mostrada en el siguiente nivel es 10, entonces la lógica de fijación de precios se aplica a ventas de 6 a 10 artículos. 99,999,999 indica todas cantidades. |
| Modif pcio unit | Cualquier precio que se registre aquí modifica todas las otras reglas y pre cios.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

| Campo        | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Factor       | Descuento que el sistema utilizará cuando calcula el precio de un artículo adjunto a esta regla de fijación de precios de inventario. Los descuentos se pueden representar tanto como multiplicadores, como montos adicionales, o montos deducibles. Por ejemplo, un 10% de descuento se representará como .90. También se puede utilizar el mismo factor para alza de precios sobre el costo. Por ejemplo, un 10% de alza de precios se representará como 1.10.                                                                                                                                                 |
| Tipo         | Es un código que indica si el valor del factor es un multiplicador (%) o una cantidad adicional/deducible en efectivo (\$) cuando se aplica al precio de una orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ind contrato | <p>Código que indica la relación de precios especial entre el artículo y uno o más de sus clientes. El código de la regla de precios de inventarios para un contrato es el número de artículo. Los códigos válidos son:</p> <p>Blnc No hay contrato<br/>C Indica el precio del contrato</p> <p>Si se indica que el tipo de precio es un contrato, se deberá introducir la cantidad que puede venderse a este precio y el número del contrato si es que existe.</p> <p>También deberán vincularse las reglas de precio del contrato con el cliente o con el grupo de clientes para que la regla sea efectiva.</p> |

## Opciones de proceso: Verificación de precio y disponibilidad

Preferencia

Introduzca la versión de Registro de órdenes de venta (P4210). Esto controlará el perfil de preferencia.  
Si se deja en blanco, se utilizará ZJDE0001.

Versión

### Localización de información sobre cantidad

Use la aplicación Resumen de disponibilidad para revisar la información sobre cantidades y determinar sus necesidades de inventario actuales y futuras. El sistema calcula la información sobre la disponibilidad y cantidad del artículo según las opciones que seleccione para la sucursal/planta. Puede ver la información sobre el número de artículos de las siguientes categorías:

- Disponible
- Bajo compromiso firme y flexible
- Neto
- En órdenes de compra y de trabajo
- En órdenes atrasadas

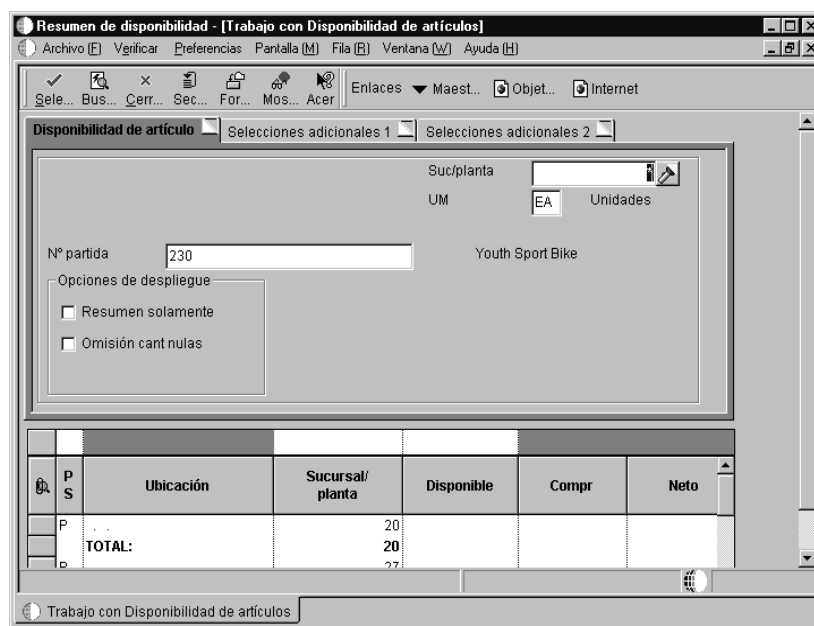
Puede localizar todos los artículos en una ubicación en particular dentro de la sucursal/planta y revisar la información detallada de cada artículo.

### Consulte también

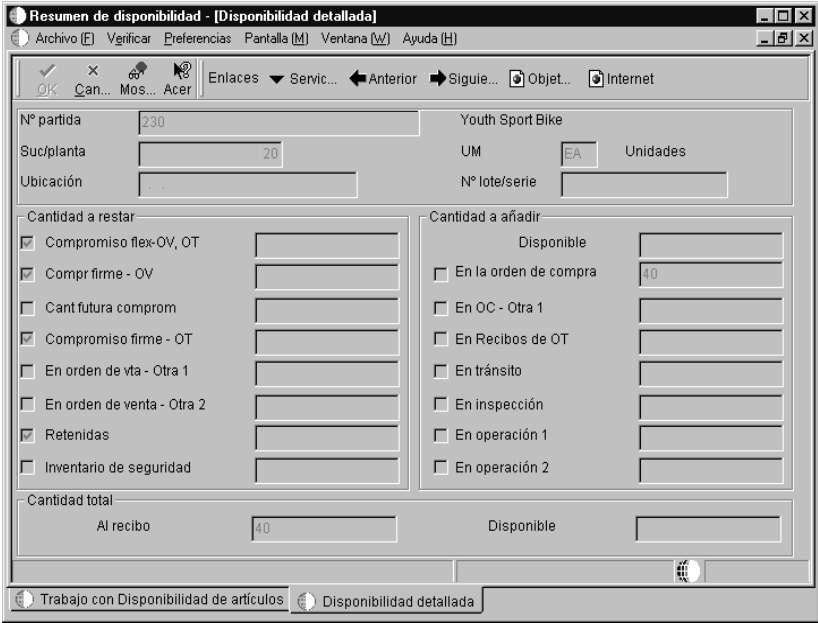
- *Localización de información sobre cantidad* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de cantidades de inventario.

## ► Para localizar la información sobre cantidades

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Resumen de disponibilidad.



- En la pantalla Trabajo con Disponibilidad de artículos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Suc/planta
  - Nº partida
  - UM
  - Rango de niv de cal
  - Rango de potencia
- Haga clic en las siguientes opciones para modificar la pantalla:
  - Resumen solamente
  - Omisión cant nulas
- Haga clic en Buscar.
- Para revisar cómo se calcula la disponibilidad de cada sucursal/planta, escoja Disponibilidad de detalle en el menú Fila.



El sistema obtiene la información sobre cantidad según la definición de la disponibilidad del artículo de la sucursal/planta.

| Campo               | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rango de niv de cal | <p>Es un código definido por el usuario (40/LG) que indica el nivel de calidad mínimo aceptable de un artículo.</p> <p>El sistema muestra un mensaje de advertencia si intenta comprar o dar salida a artículos cuyos niveles de calidad no satisfacen el mínimo aceptable. El sistema no le permite vender artículos cuyos niveles de calidad no cumplan con el mínimo aceptable.</p> |
| Rango de potencia   | <p>Es un número que indica la potencia mínima o porcentaje de ingredientes activos aceptables en un artículo.</p> <p>El sistema muestra un mensaje de advertencia si intenta comprar o dar salida a artículos que no satisfacen el nivel de potencia mínimo aceptable. El sistema no le permite vender artículos cuyos niveles de potencia no cumplan con el mínimo aceptable.</p>     |
| Omisión cant nulas  | <p>Esta opción determina si el sistema muestra la información si cero es la cantidad disponible.</p> <p>Si se deja esta opción en blanco, el sistema mostrará la información incluyendo cantidades disponibles cero.</p> <p>Si marca esta opción, el sistema no mostrará información sobre cantidades disponibles cero.</p>                                                            |

| Campo             | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Resumen o detalle | Es un código que indica si la consulta se muestra en la modalidad de detalle o resumen.<br><br>Si se deja esta opción de proceso en blanco, el sistema mostrará cada uno de los registros de recepción.<br><br>Si escoge esta opción, el sistema mostrará la información resumida por artículo, compañía, código de moneda y regla de costo. |

## Opciones de proceso: Disponibilidad de artículos

### Versiones

Introduzca la versión de cada programa.  
Si deja el campo en blanco se usará ZJDE0001.

1. Maestro de artículos \_\_\_\_\_
2. Notas de artículos \_\_\_\_\_
3. Búsqueda de artículos \_\_\_\_\_
4. Consulta de la orden de compras \_\_\_\_\_
5. Consulta de servicios al cliente \_\_\_\_\_
6. Ordenes de trabajo pendientes \_\_\_\_\_
7. Oferta y demanda \_\_\_\_\_
8. Lista de materiales \_\_\_\_\_
9. Disponibilidad del lote \_\_\_\_\_
10. Libro mayor de artículos \_\_\_\_\_
11. Información de artículos de sucursal/planta \_\_\_\_\_
12. Maestro de ubicaciones \_\_\_\_\_
13. Información de la ubicación de artículos \_\_\_\_\_

### Despliegue

1. Información del nivel \_\_\_\_\_  
Blanco No mostrar información  
1 Mostrar información del nivel
2. Información de potencia \_\_\_\_\_  
Blanco No mostrar información  
1 Mostrar información de potencia
3. Administración de calidad \_\_\_\_\_  
Blanco No mostrar información  
1 Usar Administración de calidad

- 4. Cantidad - Unidades de medida primarias

---

  - Blanco No mostrar información
  - 1 También mostrar unidades primarias
- 5. Truncar/redondear

---

  - Blanco Valor implícito redondear
  - 1 Truncar información en la cuadrícula
  - 2 Redondear
- 6. Autoservicio de clientes

---

  - Blanco Pasar por alto la funcionalidad Autoservicio de clientes
  - 1 Activar la modalidad Carrito de compras

## Revisión de información sobre oferta y demanda

Use la aplicación Consulta sobre oferta/demanda para controlar cuántos artículos están en demanda, disponibles en oferta y en neto no comprometido. La información sobre la oferta y la demanda de un artículo le ayuda a planear con exactitud las necesidades futuras. Por ejemplo, esta información puede ayudarle a planear recursos de almacenes en torno a la recepción y la recolección de órdenes.

El sistema calcula el Neto no comprometido para indicar el inventario disponible no comprometido de una compañía. Las líneas resaltadas del Neto no comprometido indican el inventario disponible no comprometido de su compañía. El inventario neto no comprometido está disponible para venta o distribución dentro de un periodo específico. Dependiendo de la forma en la que se configuren las opciones de proceso, el sistema puede usar uno de los siguientes métodos para determinar el neto no comprometido:

- Estándar: el sistema da cuenta de la demanda del cliente (tal como órdenes de venta) de todos los periodos hasta que llega la siguiente oferta de reabastecimiento (tales como órdenes de compra). El Neto no comprometido estándar supone que la cantidad entera se venderá o distribuirá en ese periodo y que no habrá traspaso para el siguiente periodo.
- Acumulativo: el sistema calcula un total corriente de Neto no comprometido estándar y no determina que los clientes consumirán la cantidad dentro del periodo.



La aplicación Consulta sobre oferta/demanda muestra información sobre los archivos Ubicación de artículos (F41021), Detalle de órdenes de venta (F4211) y Detalle de órdenes de compra (F4311). Puede configurar las opciones de proceso en Registro de órdenes de venta (P4210) para mostrar automáticamente la pantalla Consulta sobre oferta/demanda cuando no esté disponible la cantidad de un artículo. También le permite darle a sus clientes la fecha esperada de embarque de la orden.

Si está usando el sistema Planificación y ejecución de necesidades empresariales (ERPx) junto con el de Administración de inventario, debe configurar las reglas de inclusión de oferta y demanda.

### ► Para revisar la información sobre oferta y demanda

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Oferta y demanda.

| Fch promet | Demanda | Oferta | Cantidad neta | Nº de orden | Tipo | Suc/planta | Nombre del cliente/proveedor |
|------------|---------|--------|---------------|-------------|------|------------|------------------------------|
| 4/10/00    |         | 360    | 360           |             |      | 30         | Existencias fis              |
| 8/5/97     | 40      |        |               | 801         | ST   | 30         | Northern Distribution Center |
| 12/6/05    | 12      |        | 308           | 23203       | SO   | 30         | Cloud Nine Inc.              |
| 15/6/05    | 10      |        | 298           | 23192       | SO   | 30         | Capital System               |
| 15/6/05    | 10      |        | 288           | 23188       | SO   | 30         | Capital System               |
| 15/6/05    | 10      |        | 278           | 23194       | SO   | 30         | Capital System               |
| 15/6/05    | 10      |        | 268           | 23193       | SO   | 30         | Capital System               |

En la pantalla Trabajo con Oferta y demanda, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos, y haga clic en Buscar:

- Suc/planta
- Nº partida
- Hasta la fecha
- UM

### Opciones de proceso: Consulta sobre oferta y demanda

#### Desplegar 1

1. Deducir inventario de seguridad.  
Blanco No disminuir  
1 Disminuir
2. Recepción de cantidades en ruta.  
Cantidad en tránsito  
Blanco No incluir  
1 Incluir  
Cantidad en inspección  
Blanco No incluir  
1 Incluir  
Cantidad definida por el usuario 1  
Blanco No incluir  
1 Incluir  
Cantidad definida por el usuario 2  
Blanco No incluir  
1 Incluir
3. Resumir los segmentos de ruta de recepción.  
Blanco No resumir  
1 Resumir

#### Desplegar 2

4. Resumir datos sobre ubicación de artículos  
Blanco No resumir  
1 Resumir
5. Mostrar datos en la Modalidad de ventana.  
Blanco No mostrar  
1 Mostrar
6. Incluir órdenes planeadas  
Blanco No incluir  
1 Incluir
7. Excluir artículos a granel  
Blanco No excluir  
1 Excluir

#### Desplegar 3

8. Convertir cantidades a potencia estándar.  
Blanco No convertir  
1 Convertir
9. Reducir las cantidades de lotes vencidos.  
Blanco No reducir  
1 Reducir

#### Procesar 1

1. Indicador de línea NNC.  
Blanco Sin línea NNC  
1 Mostrar línea NNC

|                                                         |       |
|---------------------------------------------------------|-------|
| 2 Desplegar línea NNC acumulada.                        |       |
| 2. Regla de inclusión oferta/demanda.                   | _____ |
| 3. Tipo de lista basada en tarifa.                      | _____ |
| Procesar 2                                              |       |
| 4. Tipos de pronóstico (Hasta cinco).                   | _____ |
| 5. Días por incluir a partir de hoy en los Pronósticos. | _____ |
| Versiones 1                                             |       |
| Versiones de programa por usar                          |       |
| 1. Introducción de órdenes de compra (P4310).           | _____ |
| 2. Consulta sobre órdenes de compra (P4310).            | _____ |
| 3. Registro de órdenes de venta (P4210).                | _____ |
| 4. Consulta sobre órdenes de venta (P4210).             | _____ |
| 5. Mesa de trabajo de programación (P31225).            | _____ |
| 6. Consulta sobre trazabilidad MPS/MRP/DRP (P3412).     | _____ |
| Versiones 2                                             |       |
| 7. Serie por tiempo MPS/MRP/DRP (P3413).                | _____ |
| 8. Detalle de mensajes MPS/MRP/DRP (P3411).             | _____ |
| 9. Consulta sobre lista de materiales (P30200).         | _____ |
| 10. Sucursal de artículo (P41026B).                     | _____ |
| 11. Procesamiento de OT de manufactura (P48013).        | _____ |
| 12. Registro/cambio de lista de tarifas (P3109).        | _____ |
| 13. Disponibilidad de artículos (P41202).               | _____ |



## Trabajo con información sobre ventas y clientes

---

Puede entrar a la información sobre las cuentas de clientes y de las órdenes de venta pendientes y cerradas. Por ejemplo, puede usar la aplicación Verificación de crédito para comparar el total de cuentas por cobrar y de las órdenes pendientes de un cliente con su límite de crédito.

Puede generar informes para revisar la información sobre el estado de órdenes de venta. También puede entrar y revisar la información sobre el historial de venta.

El trabajo con la información sobre ventas y clientes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Revisión de información sobre cuentas de clientes
- ☐ Revisión de información sobre el Libro mayor de clientes
- ☐ Revisión de órdenes de venta
- ☐ Generación de informes de estados de órdenes
- ☐ Revisión de información sobre el Libro mayor de ventas
- ☐ Revisión de notas de entrega
- ☐ Generación de informes del historial de ventas

### Revisión de información sobre cuentas de clientes

Puede usar la aplicación Verificación de crédito para revisar la información sobre la cuenta de un cliente y el estado de crédito. Puede comparar el total de las cuentas por cobrar y de las órdenes pendientes del cliente con el límite de crédito actual del cliente asignado en el archivo Maestro de clientes para determinar si se ha excedido el límite de crédito.

Puede entrar a los siguientes tipos de información:

- Cuentas por cobrar (por ejemplo, cualquier saldo deudor)
- Historial de cuentas (por ejemplo, información sobre la clasificación ABC del cliente, facturas y pagos)
- Ordenes de venta pendientes (por ejemplo, fechas e importes de órdenes)

Además puede verificar el crédito en los siguientes niveles:

- Cliente (C)
- Principal (P)
- Giro comercial (L)

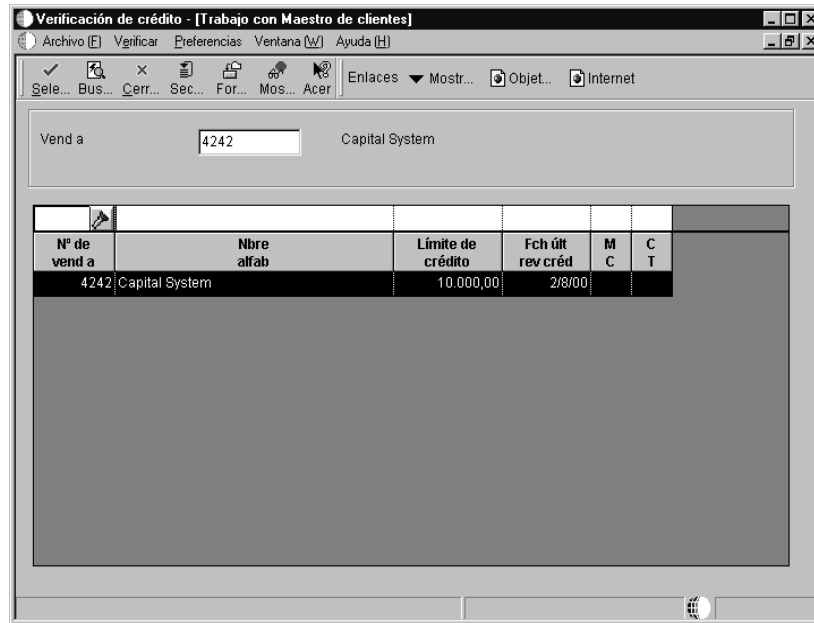
Si tiene negocios con una compañía que opera con varios giros comerciales, puede diferenciar a sus clientes por producto, división o región geográfica. Cuando realice la verificación de crédito a nivel de Giro comercial, puede definir diferentes instrucciones de procesamiento implícitas para el mismo cliente y distintos giros comerciales.

### Antes de comenzar

- ☐ Active el procesamiento C/C: Giro comercial de OneWorld en Constantes de C/C mejoradas. Consulte *Configuración de Constantes de C/C* para obtener más información.

► **Para revisar la información sobre cuentas de clientes**

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Verificación de crédito.



1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Nº de vend a
  - Nbre alfab
  - Límite de crédito
  - Fch últ rev créd
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.

3. En Verificación de crédito, revise la información crediticia:

- A la fch
- Cía
- Límite de crédito
- Impte orden pend
- Exposición total
- Límite de crédito
- Excede el límite de créd

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impte por pagar  | En el archivo Maestro de Libros de direcciones (F0101) es un campo de importe del memo que se usa para determinar si una orden en particular sobrepasa el límite de crédito. Consulte la documentación del sistema Procesamiento de órdenes.            |
| Impte orden pend | Es la cantidad total de las órdenes pendientes de un proveedor o cliente. Utiliza el precio de lista de la ubicación de artículos ajustado por las tablas de descuento o por cualquier otro precio. Esta cantidad no puede ser alterado por el usuario. |
| Exposición total | El saldo total que se debe en facturas de cuentas por cobrar, más órdenes de ventas pendientes para un cliente específico.                                                                                                                              |



| Campo                       | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Límite de crédito           | <p>Es el límite de crédito de un cliente. Este valor se usa en los programas de administración de crédito. El sistema mantiene este límite de crédito por cliente y no se acumula en la compañía principal. El sistema envía mensajes de crédito por cada compañía secundaria que excede su límite de crédito.</p> <p>Al cambiar el límite de crédito, el sistema envía un mensaje de flujo de trabajo al administrador de créditos. El mensaje especifica que el cambio está pendiente de aprobación. El cambio del límite de crédito no se reflejará en la pantalla Revisiones del Maestro de clientes hasta que no se haya aprobado el cambio.</p> |
| Excede el límite de crédito | La porción de la cantidad total que debe un cliente y que excede su límite disponible de crédito.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

### Consulte también

- *Conversión de importes del límite del cliente* para obtener más información acerca de cómo convertir importes mínimos y máximos de la orden a otra moneda.

## Revisión de información sobre el Libro mayor de clientes

Para revisar rápidamente las facturas y recibos o auditar el historial de transacciones de un cliente, use Consulta sobre el Libro mayor de clientes. En la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de clientes, puede tener acceso a varios tipos de información sobre el historial de transacciones de un cliente. Puede tener acceso a varias pantallas en las salidas de Pantalla y Fila en la pantalla Trabajo con Consulta sobre el Libro mayor de clientes para revisar recibos, facturas recurrentes, estado, entre otros.

La información sobre el Libro mayor de clientes se almacena en los siguientes archivos:

- Libro mayor de C/C (F03B11)
- Prueba de auditoría de Revisión de facturas (F03B112)
- Detalle de aplicación de recibos (F03B14)

### Consulte también

- *Trabajo con información sobre el Libro mayor de clientes* en la guía *Cuentas por cobrar* para obtener información completa sobre las diferentes pantallas disponibles en la pantalla Consulta sobre el Libro mayor de clientes.

### ► Parar revisar la información sobre el Libro mayor de clientes

En el menú Registro de facturas de clientes (G03B11), escoja Consulta sobre el Libro mayor de clientes.

| Nº de doc | Tipo doc | Cía doc | Partido | Fecha factura | Impte bruto | Impte pend | Desc disp | a |
|-----------|----------|---------|---------|---------------|-------------|------------|-----------|---|
| 3035      | RI       | 00050   | 001     | 30/4/05       | 7.895,80    | 7.895,80   |           |   |
| 3035      | RI       | 00050   | 002     | 30/4/05       | 301,88      | 301,88     |           |   |
| 3035      | RI       | 00050   | 003     | 30/4/05       | 1.000,00    | 1.000,00   |           |   |
| 3038      | RI       | 00050   | 001     | 30/4/05       | 1.914,94    | 1.914,94   |           |   |
| 22        | R5       | 00001   | 001     | 12/5/05       | 200,00      | 200,00     |           |   |

1. En la pantalla Trabajo con Consulta del Libro mayor de clientes, introduzca los criterios de cliente y factura, y haga clic en Buscar.
2. Para revisar la información sobre una factura específica, escoja la línea de detalle y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Consulta sobre factura estándar, revise la información sobre la orden y la factura.

## Revisión de órdenes de venta

Use la aplicación Servicio al cliente para revisar la información sobre órdenes de venta a clientes y artículos en los archivos Detalle de órdenes de venta (F4211) o en el archivo Historial de detalle de órdenes de venta (F42119). Puede revisar la siguiente información:

- Información sobre órdenes de venta pendientes
- Información sobre órdenes de venta cerradas
- Información al nivel de orden de venta, cliente y artículo

Use un asterisco (\*) como carácter comodín en algunos campos, como por ejemplo número de factura y número de artículo, para hacer que el sistema busque todos los valores del campo. Puede introducir las primeras letras o números del número de artículo seguidos de un asterisco (\*) para localizar todos los artículos que comienzan con los números que introduzca. Por ejemplo, si introduce 10\*, el sistema muestra todos los números que empiezan con el número 10.

Independientemente de que introduzca una orden en una moneda nacional o extranjera, puede revisarla como si la hubiese introducido en otra moneda. Por ejemplo, puede revisar importes en francos franceses como si se hubieran introducido en euros. De igual manera, puede revisar los importes en yenes japoneses como si se hubieran registrado en dólares estadounidenses y así sucesivamente.

Para revisar las órdenes de venta en moneda nacional, extranjera y moneda de cálculo realice las siguientes tareas:

- Revisión de órdenes de venta
- Revisión de órdenes de venta en una moneda de cálculo

### ► Para revisar las órdenes de venta

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Servicio al cliente.

| Nº de orden | Tp or | Cía orden | Nº de línea | Cód esp | Vend a | Nbre de Vendido a | Descripción 1      |
|-------------|-------|-----------|-------------|---------|--------|-------------------|--------------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |

1. En la pantalla Consulta sobre servicios al cliente, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en Buscar:
  - N° de orden,
2. Para localizar las órdenes basadas en órdenes relacionadas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - N° de orden
  - Tp or
  - OC del cliente
3. Para localizar órdenes basadas en direcciones de clientes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - Vend a
  - Dir ent
4. Para localizar órdenes basadas en estados, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - Ultimo estado
  - Edo sig
5. Para localizar órdenes basadas en fechas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - Fecha de la orden/transacción
  - Fecha solicitada
  - Embarque real
  - Fecha de la factura
6. Haga clic en la ficha Selecciones adicionales para especificar criterios adicionales de búsqueda.

| N° de orden | Tp or | Cía orden | N° de línea | Cód esp | Vend a | Nbre de Vendido a | Descripción 1      |
|-------------|-------|-----------|-------------|---------|--------|-------------------|--------------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |

7. En la ficha Selecciones adicionales, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Ultimo estado
  - N° de orden
  - Rangos de fecha

En los menús Pantalla o Fila puede escoger varias opciones para localizar tipos adicionales de información que se relacionan con órdenes de venta, tales como:

- Ordenes en espera
- Facturas en línea
- Información sobre clientes
- Disponibilidad de artículos
- Información sobre oferta y demanda
- Referencia cruzada de artículos
- Información sobre revisión del encabezado de órdenes
- Información sobre revisión del detalle de órdenes
- Información sobre el embarque
- Historial de fijación de precios
- Historial de rebajas

### ► Para revisar las órdenes de venta en una moneda de cálculo

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Servicio al cliente.

Para revisar importes en una moneda de cálculo, debe introducir un código de moneda y una fecha de vigencia en las opciones de proceso. Con esto se activa el campo Moneda de cálculo en la pantalla Consulta sobre servicios al cliente y se obtiene el tipo de cambio correspondiente que se necesita para calcular el importe de la moneda de cálculo.

Los importes en la moneda de cálculo que revise no están en un archivo, sino que están almacenados en una memoria temporal. Esto no afecta el espacio en disco.

Realice los siguientes pasos para revisar las órdenes de venta en la pantalla Consulta sobre servicios al cliente.

| Nº de orden | Tp or | Cía orden | Nº de línea | Cód esp | Vend a | Nbre de Vendido a | Descripción 1      |
|-------------|-------|-----------|-------------|---------|--------|-------------------|--------------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       |         | 4242   | Capital System    | Mountain Bike, Red |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       |         | 4242   | Capital System    | Touring Bike, Red  |

## Generación de informes de estados de órdenes

Genere informes de estados de órdenes para revisar la información sobre órdenes pendientes, órdenes en espera y órdenes atrasadas.

Realice las siguientes tareas para revisar el estado de las órdenes de venta:

- ☐ Generación del informe Ordenes pendientes por artículo
- ☐ Generación del informe Ordenes pendientes por cliente
- ☐ Generación del informe Ordenes en espera

### Generación del informe Ordenes pendientes por artículo

Genere el informe Ordenes pendientes por artículo para revisar el número de órdenes pendientes de un artículo y determinar cómo va a surtirlos usando la información sobre disponibilidad.

Este informe imprime las líneas de detalle de cada una de sus órdenes de venta y clasifica la información por número de artículo. Imprime las cantidades en existencia de cada artículo dentro de una ubicación del almacén.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se hayan liberado todas las órdenes atrasadas necesarias para su procesamiento.

### Consulte también

- *Trabajo con Liberaciones de órdenes.*

### Generación del informe Ordenes pendientes por cliente

Puede generar el informe Ordenes pendientes por cliente para revisar lo siguiente:

- Las órdenes que se han surtido pero que no se han enviado
- Las órdenes que se han surtido pero que no se han facturado
- Las órdenes pendientes que sobrepasan la fecha solicitada de embarque del cliente

Puede generar diferentes versiones de este informe para revisar:

- Órdenes pendientes y su importe total
- Órdenes pendientes posteriores a una fecha específica
- Órdenes pendientes de un tipo de documento o tipo de línea específicos

Este informe incluye artículos en órdenes atrasadas si ha configurado una opción de proceso en Registro de órdenes de venta para una orden atrasada cuando el inventario no está disponible. Debe liberar órdenes atrasadas en el proceso de órdenes antes de generar este informe para así reflejar la información precisa sobre las órdenes atrasadas y las órdenes pendientes.

### Consulte también

- *Trabajo con Liberaciones de órdenes.*

### Opciones de proceso: Impresión de órdenes de venta pendientes

Procesar mon

Introduzca un '1' para imprimir los importes en divisas. Introduzca un '2' para imprimir los importes tanto en divisas como en moneda nacional. Si se deja en blanco, sólo se podrán imprimir los importes en moneda nacional.

Opción de impresión de moneda

---

### Generación del informe Ordenes en espera

Genere el informe Ordenes en espera para revisar una lista de todas las órdenes de venta que están en espera por las siguientes razones:

- Crédito
- Margen de utilidades
- Orden en espera parcial
- Revisión de precios



## Revisión de información sobre el Libro mayor de ventas

Puede revisar la información sobre el Libro mayor de ventas de cualquier orden que ha sido procesada a través del proceso de órdenes de venta. Use la información sobre el Libro mayor de ventas para dar seguimiento a las órdenes de venta y determinar cuándo se ha registrado o impreso una orden. También puede usar esta información para los fines de auditorías internas.

El sistema registra información en el archivo Libro mayor de ventas basándose en las reglas de actividad de órdenes. Puede determinar en qué punto el sistema guarda la información sobre la orden en un archivo mediante los códigos de estado. Por ejemplo, tal vez desee registrar información en el archivo durante el registro de órdenes de venta, la facturación y la actualización de ventas.

Cuando crea una orden con nota de crédito a partir del historial, obtiene la orden original del Libro mayor de ventas. Debe especificar una versión de Consulta sobre el Libro mayor de ventas (P4210) que se ha configurado para las órdenes con nota de crédito.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que estén configurados los códigos de estado correctos para introducir un registro en el archivo Libro mayor de ventas. Consulte *Configuración de reglas de actividad de órdenes*.

### ► Para revisar la información sobre el Libro mayor de ventas

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Consulta sobre el historial del Libro mayor de ventas.

The screenshot shows a software window titled "Cons del hist del L/M de vltas - [Trabajo con Consulta en el L/M de ventas]". It features a menu bar with options like Archivo, Verificar, Preferencias, Pantalla, Fila, Ventana, and Ayuda. Below the menu is a toolbar with icons for selection, search, and other functions. The main area contains a search form with fields for "Nº orden", "OC del cliente", and "Nº partida", along with a "Suc/planta" dropdown. Below the form is a table with the following columns: "Nº de orden", "Tipo orden", "Cía de orden", "Nº de línea", "Vendido a", "Nbre alfab", "Cantidad ordenada", and "Cantidad embarque". The table displays 10 rows of data for order 2401, all of type SO, from company 00200, with various line numbers and quantities.

| Nº de orden | Tipo orden | Cía de orden | Nº de línea | Vendido a | Nbre alfab     | Cantidad ordenada | Cantidad embarque |
|-------------|------------|--------------|-------------|-----------|----------------|-------------------|-------------------|
| 2401        | SO         | 00200        | 1,000       | 4242      | Capital System | 134               | 134               |
| 2401        | SO         | 00200        | 1,000       | 4242      | Capital System | 134               | 134               |
| 2401        | SO         | 00200        | 2,000       | 4242      | Capital System | 50                | 50                |
| 2401        | SO         | 00200        | 2,000       | 4242      | Capital System | 50                | 50                |
| 2401        | SO         | 00200        | 3,000       | 4242      | Capital System | 80                | 80                |
| 2401        | SO         | 00200        | 3,000       | 4242      | Capital System | 80                | 80                |
| 2401        | SO         | 00200        | 4,000       | 4242      | Capital System | 230               | 230               |
| 2401        | SO         | 00200        | 4,000       | 4242      | Capital System | 230               | 230               |
| 2401        | SO         | 00200        | 5,000       | 4242      | Capital System | 74                | 74                |

1. En la ficha Selecciones adicionales, introduzca la información correspondiente en uno o más de los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Nº de orden
  - Tipo orden
  - OC del cliente
  - Nº partida
  - Número de dirección de entrega
2. Para revisar la información sobre detalle de artículos individuales del Libro mayor, escoja Detalle del Libro mayor de ventas en el menú Fila.

## Opciones de proceso: Consulta sobre el Libro mayor de ventas

### Implicitos

Tipo de orden  
Código de estado - Desde  
Código de estado - Hasta

---

---

---

### Nota de crédito

Nota: Las siguientes opciones se usan sólo si se llama esta aplicación desde el Registro de órdenes de venta (P4210) y se use la salida de fila "Selección de orden" para seleccionar todas las demás líneas para procesamiento.

1. Introduzca el código de estado que se ha de seleccionar cuando se recuperen órdenes de crédito.
2. Introduzca un '1' si el código de estado se basa en el Ultimo estado. Si lo deja en blanco, el código de estado se basa en el Estado siguiente.

---

---

### Versiones

Nota: Las siguientes opciones sólo se usan cuando esta aplicación NO se está llamando desde el registro de órdenes de venta (P4210).

Versión de registro de órdenes de crédito  
Versión de registro de órdenes de venta

---

---

## Revisión de notas de entrega

El personal de entrega puede usar notas de entrega para comparar lo que entregan con lo que tienen en el camión. Puede usar Consulta sobre notas de entrega para revisar la información sobre los artículos que se transportan.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se hayan configurado las instrucciones de facturación al cliente para que se puedan imprimir notas de entrega. Consulte *Configuración de instrucciones de facturación al cliente*.
- ☐ Verifique que se haya ejecutado la aplicación Impresión de notas de entrega.

### ► Para revisar las notas de entrega

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Consulta sobre notas de entrega.

| N° de orden | Tp or | Cía orden | Dir entrg | Persona que recibe | N° de entrega | Fecha impres | N° de transp |
|-------------|-------|-----------|-----------|--------------------|---------------|--------------|--------------|
| 23202       | SI    | 00001     | 4245      |                    | 400           | 16/4/97      |              |
| 23203       | SO    | 00001     | 4245      |                    | 401           | 16/4/97      |              |
| 23203       | SO    | 00001     | 4245      |                    | 402           | 16/4/97      |              |
| 23203       | SO    | 00001     | 4245      |                    | 403           | 16/4/97      |              |

1. En la pantalla Trabajo con Notas de entrega, introduzca la información correspondiente en uno o más de los siguientes campos con el fin de limitar los artículos que se muestran y haga clic en Buscar:
  - Fch entrega: de
  - Fch entrega: a
  - Suc/planta
  - Dir entrg
  - Tp or
  - N° de transp
2. Haga clic en Buscar.
3. Escoja la línea de detalle para revisar la información sobre la orden.
4. En el menú Fila, escoja una de las siguientes opciones:
  - Servicio al cliente
  - Libro mayor de ventas

### Opciones de proceso: Consulta sobre notas de entrega

Versiones

1. Consulta de servicios a clientes \_\_\_\_\_
2. Consulta del Mayor de ventas \_\_\_\_\_

### Generación de informes del historial de ventas

Genere los informes del Historial de ventas para analizar dicho historial y revisar los importes de venta del periodo a la fecha y del año a la fecha. Para revisar el historial de ventas puede:

- ☐ Generar el informe Detalle del Libro mayor de ventas
- ☐ Generar el informe Resumen del análisis de ventas

Las razones más comunes por las que no se imprime información en estos informes de ventas son:

- No especificó el código de estado correcto en las opciones de proceso.
- La orden tiene uno o más códigos de espera.
- El sistema no actualizó el archivo Historial de resumen de ventas (F4229) cuando ejecutó la aplicación Actualización de ventas a clientes.

### Generación del informe Detalle del Libro mayor de ventas

Genere el informe Detalle del Libro mayor de ventas para analizar el historial de ventas. Dependiendo de la versión del informe Detalle del Libro mayor de ventas que escoja, puede analizar el historial de ventas de las siguientes maneras:

- Por tipo de orden (documento), tales como órdenes telefónicas, órdenes abiertas, órdenes COD y órdenes con nota de crédito.
- Por tipo de línea, como ventas de artículos almacenables y no almacenables, fletes y gastos varios
- Por estado de la orden enviada, como orden atrasada o cancelada
- Por cliente, vendedor o persona que registra la orden
- Por condiciones de pago del cliente
- Por importes de precios

En las reglas de actividad de órdenes puede especificar los pasos del proceso donde el sistema introduce registros en el archivo Libro mayor de detalles de órdenes de ventas.

Ya que el archivo Libro mayor de ventas puede contener varios registros de una sola línea de detalle de una orden, debe especificar un código de estado último o siguiente en la selección de datos del informe Detalle del Libro mayor de ventas. Si no especifica un código de estado, el informe puede exagerar la información histórica de ventas.

### Opciones de proceso: Informe sobre el Libro mayor de ventas

Fechas

Introduzca el informe del límite de fechas:

Desde la fecha \_\_\_\_\_  
Hasta la fecha \_\_\_\_\_

### Generación del informe Resumen del análisis de ventas

Genere el informe Resumen del análisis de ventas para revisar los importes y el margen de ventas del periodo a la fecha y del año a la fecha. La aplicación Resumen del análisis de ventas obtiene información sobre el archivo Historial de resumen de ventas.

#### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las opciones de proceso de la aplicación Actualización de ventas a clientes estén configuradas para actualizar los registros en el archivo Historial de resumen de ventas.

### Consulte también

- Consulte *Actualización de información sobre ventas*.

### Opciones de proceso: Resumen de análisis de ventas

Imprimir

1. Este trabajo tiene varias opciones que se describen a continuación. Introduzca los valores deseados y oprima ENTER para continuar.

Introduzca la fecha solicitada  
de inicio del período. \_\_\_\_\_  
Introduzca la fecha solicitada  
de fin de período. \_\_\_\_\_





# Trabajo con información sobre facturación

---

Para proporcionar información sobre la orden a un cliente después del registro de la misma, puede revisar la información sobre facturación como los totales de la orden o el estado de las órdenes relacionadas. Puede también revisar las órdenes de venta, incluyendo aquéllas que han sido parcialmente facturadas antes de imprimir la factura.

Imprima confirmaciones de órdenes para enviarlas a sus clientes con el fin de confirmar que está procesando la orden.

El trabajo con información sobre facturación incluye las siguientes tareas:

- ☐ Revisión de facturas en línea
- ☐ Impresión de confirmaciones de órdenes

## Revisión de facturas en línea

Use la aplicación Factura en línea para revisar la información sobre la factura de una orden que no se ha facturado o que se ha facturado parcialmente. La aplicación muestra la misma información que aparece en una factura impresa.

También puede usar Facturas en línea para:

- Revisar información sobre facturas pendientes y cerradas
- Mostrar la factura con o sin las líneas de órdenes atrasadas
- Revisar información sobre condiciones de embarque, descuentos, condiciones de pago e impuestos
- Revisar las fechas de la transacción de líneas en la factura

Puede configurar las opciones de proceso de la aplicación Facturas en línea para mostrar los artículos en órdenes atrasadas de las siguientes maneras:

- Sin la información sobre cantidad y precio total
- Con la información sobre cantidad solamente
- Con la información sobre cantidad y precio total

También puede mostrar la información sobre resumen de impuestos con base en uno de los siguientes:

- Grupo fiscal: importe total gravable
- Area fiscal: área de tasa fiscal, como por ejemplo estado
- Autoridad fiscal: autoridad fiscal con jurisdicción en el área fiscal, como un condado o ciudad

Si la orden tiene artículos que están gravados con tasas diferentes, el sistema calcula los impuestos, pero muestra N/A (no aplica) en vez de una tasa fiscal.

**Nota:** no podrá consultar órdenes entre sucursales ni entre compañías sino hasta que haya impreso las facturas de las órdenes.



### Para revisar las facturas en línea

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Facturas en línea.

1. En la pantalla Trabajo con Facturas en línea, introduzca la información correspondiente en uno o en los dos campos siguientes y haga clic en Buscar:
  - Nº de factura
  - Nº orden

Si más de una factura está asociada con una orden de venta, el sistema muestra la pantalla Selección de facturas. Seleccione la factura de una lista de facturas relacionadas con una orden de venta.

2. Puede seleccionar una línea de la orden y llevar a cabo una de las siguientes acciones:
  - Escoja Fechas de órdenes en el menú Fila para revisar las fechas de la línea de detalle que seleccione.
  - Escoja Detalle de órdenes en el menú Fila para revisar la información sobre detalle de la línea de la orden que seleccione.
  - Escoja Historial de precios en el menú Fila para revisar el Historial de precios del artículo.
  - Escoja Anexos en el menú Fila para anexar o verificar un objeto de medios de la línea de detalle.
3. Para revisar la información sobre la orden, escoja las siguientes opciones en el menú Pantalla:
  - Resumen de descuento
  - Resumen de impuesto
  - Dirección de la orden
  - Anexos de la orden o factura

### Opciones de proceso: Consulta sobre facturas en línea

#### Implícitos

Introduzca el tipo de orden implícito:

1. Tipo de orden \_\_\_\_\_

Introduzca el valor Desde el estado:

2. Código de estado: de \_\_\_\_\_

Introduzca el valor del estado "a":

3. Código de estado: A \_\_\_\_\_

Basado en estado (1 = Ultimo, el valor implícito es siguiente):

4. Basado en estado \_\_\_\_\_

Incluir/excluir órdenes atrasadas:

1 Excluir órdenes atrasadas

2 Incluir sólo cantidades, órdenes atrasadas

3 Incluir órdenes atrasadas, cantidades y precios

5. Ordenes atrasadas \_\_\_\_\_

#### Flete

1. Procesar estimado de flete \_\_\_\_\_

Blanco No mostrar estimado de flete

1 Mostrar estimado de flete

#### Versiones

1. Introduzca la versión para Imprimir facturas (para uso futuro) \_\_\_\_\_

## Impresión de confirmaciones de órdenes

Puede imprimir la confirmación de una orden de venta que envía a su cliente e incluir la misma información que figura en la factura de ventas, como la siguiente:

- Cantidades de artículos, incluyendo aquellas en órdenes atrasadas o canceladas
- Precio, impuestos y descuentos totales
- Fecha de entrega
- Condiciones de pago
- Texto relacionado y mensajes impresos

Generalmente, imprime las confirmaciones de órdenes de aquellas líneas de la orden que estén listas para su impresión en una lista de recolección. Debe configurar un código de estado por separado para imprimir los confirmaciones de órdenes en las reglas de actividad de órdenes. Esto se lleva a cabo para evitar que el sistema pase por alto el estado al imprimir las listas de recolección.

Cuando imprime confirmaciones, el sistema usa una versión de la aplicación Impresión de facturas. Puede especificar si el sistema asigna números de facturas cuando imprime confirmaciones de órdenes de venta o facturas configurando la opción de proceso apropiada de cada versión. Puede ejecutar o copiar la versión de prueba para otras funciones, como reimpressiones de facturas.

**Cuidado:** cuando ejecute una versión de Imprimir facturas en modalidad de prueba, el sistema no actualiza los códigos de estado ni ningún archivo. Para procesar adecuadamente las confirmaciones de las órdenes de venta, debe ejecutar la versión XJDE0005 o ejecutar una copia de esta versión.

### Opciones de proceso: Impresión de facturas

Implícitos

- |                                               |       |
|-----------------------------------------------|-------|
| 1. Código Desde el estado                     | _____ |
| 2. Código Hasta el estado                     | _____ |
| 3. Basado en estado                           | _____ |
| 1 Seleccionar de acuerdo con último estado    |       |
| 2 Seleccionar de acuerdo con estado siguiente |       |
| 4. Modificar código de estado siguiente       | _____ |
| 5. Evitar actualizar estado siguiente         | _____ |
| Blanco Actualizar estado siguiente            |       |
| 1 Evitar actualizar estado siguiente          |       |

- |                                          |       |
|------------------------------------------|-------|
| 6. Evitar asignación de números de C/C   | _____ |
| Blanco No evitar                         |       |
| 1 Evitar                                 |       |
| 7. Asignar número de folio de C/C        | _____ |
| 8. Tipo de documento de factura          | _____ |
| Impresión                                |       |
| 1. Fecha de facturas                     | _____ |
| 2. Imprimir línea en órdenes             | _____ |
| atrasadas/canceladas                     |       |
| 1 Imprimir líneas en orden               |       |
| atrasada                                 |       |
| 2 Imprimir líneas canceladas             |       |
| 3 Imprimir ambas                         |       |
| 4 No imprimir líneas en órdenes          |       |
| atrasadas/canceladas                     |       |
| 3. Precio total de las líneas de órdenes | _____ |
| atrasadas                                |       |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |
| 4. Imprimir sólo una vez líneas de       | _____ |
| órdenes atrasadas                        |       |
| Blanco Imprimir varias veces             |       |
| 1 Imprimir sólo una vez                  |       |
| 5. Imprimir costo total                  | _____ |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |
| 6. Imprimir descuento disponible         | _____ |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |
| 7. Imprimir las líneas de componentes de | _____ |
| juegos                                   |       |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |
| 8. Imprimir líneas comprometidas a       | _____ |
| futuro                                   |       |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |
| 9. Imprimir el número de artículo        | _____ |
| 1 Imprimir números de artículos          |       |
| 2 Imprimir nuestros números de           |       |
| artículos y los del cliente              |       |
| 10. Referencia cruzada del cliente       | _____ |
| 11. Resumen de artículos                 | _____ |
| 1 Resumir por artículo                   |       |
| 2 Resumir artículos por                  |       |
| compromisos                              |       |
| 12. Imprimir números de serie            | _____ |
| Blanco No imprimir                       |       |
| 1 Imprimir                               |       |

13. Imprimir en divisas \_\_\_\_\_  
Blanco No imprimir  
1 Imprimir
  14. Imprimir resumen fiscal \_\_\_\_\_  
1 Resumir impuestos por grupo  
2 Resumir impuestos por área  
3 Resumir impuestos por autoridad  
Blanco No imprimir información  
fiscal
  15. Mensaje de impresión global \_\_\_\_\_
  16. Imprimir texto asociado \_\_\_\_\_  
Blanco No imprimir  
1 Imprimir
  17. Imprimir documentos \_\_\_\_\_  
Blanco No imprimir documentos  
1 Imprimir documentos
  18. Emisión de documentos \_\_\_\_\_
  19. Imprimir preferencia de mensaje \_\_\_\_\_  
Blanco No imprimir  
1 Imprimir
  20. Código de moneda de cálculo \_\_\_\_\_
  21. Resumen de impresión de impuestos  
calculados \_\_\_\_\_  
Blanco No imprimir  
1 Imprimir
- Anticipo
1. Mostrar anticipos en factura \_\_\_\_\_  
Blanco No mostrar  
1 Mostrar
- Proceso
1. Inventario comprometido en firme  
(para uso futuro) \_\_\_\_\_  
Blanco Pasar por alto el  
compromiso  
1 Inventario comprometido en  
firme
- EDI
1. Selección de procesamiento EDI \_\_\_\_\_  
1 Procesamiento EDI y de  
impresión de facturas  
2 Sólo procesamiento EDI  
Blanco Sólo procesamiento de  
impresión de facturas
  2. Tipo de transacción EDI \_\_\_\_\_  
1 Factura  
2 Confirmación de la orden de  
compras  
3 Solicitar cotización

- |                                                   |       |
|---------------------------------------------------|-------|
| 3. Tipo de documento EDI                          | _____ |
| 4. Número de configuración de transacción EDI     | _____ |
| 5. Formato de traducción EDI                      | _____ |
| 6. Identificación del socio comercial             | _____ |
| 7. Objetivo de la configuración de la transacción | _____ |





## Cumplimiento con las normas UCC 128

Con el fin de reducir los tiempos de ciclo, limitar el inventario e incrementar la rentabilidad, la mayoría de los vendedores minoristas requieren que sus proveedores reciban órdenes de compra en formato electrónico y que envíen facturas también en formato electrónico.

El Consejo de Códigos Uniformes (UCC) en Estados Unidos, el Consejo de Comercio Electrónico de Canadá (ECCC) y la Asociación Internacional para la Numeración de Artículos (EAN) han establecido normas para la identificación y transmisión estándar de información. Estas normas, conocidas como normas UCC 128, facilitan la identificación uniforme de un producto y el intercambio de información sobre embarque entre proveedores y clientes (minoristas).

El cumplimiento con las normas UCC 128 incluye las siguientes tareas:

- ☐ Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128
- ☐ Configuración del procesamiento de las normas UCC 128
- ☐ Procesamiento de embarques





# Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128

---

Con el fin de reducir los tiempos de ciclo, limitar el inventario e incrementar la rentabilidad, la mayoría de los vendedores minoristas requieren que sus proveedores cumplan con las normas UCC 128. Los procedimientos estándar de identificación y comunicación permiten asegurar que el proceso de distribución sea eficaz para el proveedor y el minorista.

La familiarización con las normas UCC 128 incluye el conocer los siguientes conceptos:

- Códigos de identificación UCC
- Etiquetas de código de barras
- Etiquetas de embarque
- Transmisiones EDI

Con el fin de cumplir con las normas UCC 128, los proveedores y minoristas realizan lo siguiente:

|                                               |                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Códigos de identificación</b>              | Es una estructura definida para cada código.                                                                                                                                     |
| <b>Etiquetas de códigos de barras</b>         | Códigos fijos o variables que se usan para codificar información sobre una unidad de producto individual, un paquete para el cliente o un conjunto de paquetes para el embarque. |
| <b>Etiquetas de embarque</b>                  | Son etiquetas que siguen la norma específica de la Etiqueta común UCC. Este estándar configura segmentos específicos de etiquetas y la información contenida en cada segmento.   |
| <b>EDI (Intercambio electrónico de datos)</b> | Es el intercambio electrónico de información estructurada que puede ser leída por una máquina.                                                                                   |

Los beneficios de cumplir con las normas UCC 128 para los grandes minoristas son:

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Mayores ventas</b>                        | Al reducir los tiempos de ciclo de almacenes, los minoristas pueden hacer que sus productos lleguen más rápido a los estantes. Un minorista puede aumentar sus ingresos por ventas enviando más rápido el producto al cliente.                                                       |
| <b>Reducción del inventario de seguridad</b> | Al recibir información sobre embarques antes de su llegada, las compañías pueden reaccionar más rápidamente ante la escasez y necesitan menos inventario de seguridad.                                                                                                               |
| <b>Precisión aumentada de pronósticos</b>    | Los minoristas pueden medir con mayor precisión los plazos de entrega de los embarques. Esto puede ayudar a reducir el inventario de seguridad.                                                                                                                                      |
| <b>Costos reducidos de recepción</b>         | Al escanear las etiquetas de embarque, el minorista puede reunir datos en código de barras con mayor rapidez que si capturara datos en forma manual. El escaneo de etiquetas de embarque requiere menos mano de obra y permite reducir el número de errores y de omisiones de datos. |
| <b>Mejor administración de almacenes</b>     | Los minoristas pueden reunir mejores estadísticas de embarques, reducir los tiempos de ciclo de los almacenes y planificar con mayor eficacia el espacio de planta y los horarios de mano de obra.                                                                                   |

Los beneficios de cumplir con las normas UCC 128 para los proveedores son:

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Mejor flujo de efectivo</b> | Al reducir las horas del ciclo de pagos con los minoristas, los proveedores pueden reducir los requisitos de préstamo y mejorar el flujo de efectivo.                                                                                                                                                           |
| <b>Mayores ventas</b>          | Los minoristas penalizan a aquellos proveedores que no pueden adoptar las normas UCC 128. Por lo general, las penalizaciones se aplican por cada transacción. Si el proveedor no puede adoptar las normas UCC 128 dentro de un periodo determinado, el proveedor puede perder ingresos por ventas al minorista. |

## Familiarización con códigos de identificación UCC

Cada compañía puede asignar códigos de identificación de productos. El Consejo de Códigos Uniformes (UCC), el Consejo de Comercio Electrónico de Canadá (ECCC) y la Asociación Internacional para la Numeración de Artículos (EAN) asignan la identificación a las compañías miembro. En los códigos de identificación de la compañía, el primer dígito es el código de región. Para América del Norte, el código de región es 0. Por lo tanto, la identificación de la compañía puede ser de siete dígitos si incluye el primer dígito, 0. Ya que cada código UCC contiene el número de compañía, todos los números son únicos.

Los siguientes son tres códigos de identificación clave de las normas UCC:

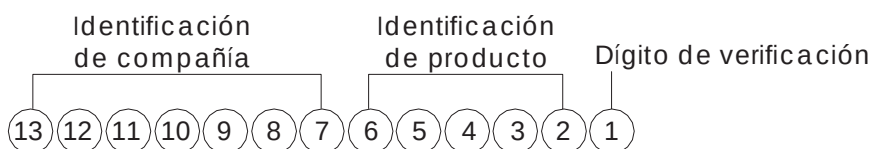
- Un producto (códigos UPC y EAN-13)
- El recipiente de un producto (códigos SCC-14 y EAN-14)
- Una transacción que contiene varios contenedores o productos (SSCC-18)

### Código UPC

Cada compañía puede asignar un Código UPC (identificado como tal en América del Norte y como EAN-13 en otros países) tanto a una unidad de consumidor o la unidad más baja de venta de un producto específico. Por ejemplo, una lata de gaseosa puede tener la identificación UPC en la lata ya que se puede vender individualmente. El código UPC es un código fijo que identifica una unidad de un producto específico.

En el siguiente gráfico se ilustra la estructura del código UPC.

Estructura de código UPC/EAN-13



El código UPC se compone de lo siguiente:

- Un dígito de verificación.
- Una identificación de producto de 5 dígitos asignada por la compañía.
- Una identificación de compañía (o fabricante) de 7 dígitos asignado por UCC/EAN. Para las compañías norteamericanas, la identificación de compañía está representada solamente por 6 caracteres, ya que el séptimo dígito inicial es siempre 0 y puede dejarse a un lado del código.

Por lo general, una compañía mantendrá sus propios códigos de identificación de productos para uso interno pero hará una referencia cruzada de dichos códigos con el código UPC.

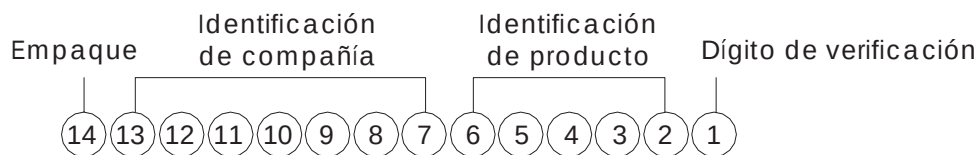
### Código de contenedores de embarques (SCC)

Las compañías asignan el Código de contenedores de embarques (identificado como SCC-14 en América del Norte y EAN-14 en otros países) al paquete intermedio de un producto determinado. Por ejemplo, las latas de gaseosa se venden en varias configuraciones. Una configuración posible es cuatro paquetes de seis unidades cada uno en cada caja. Asimismo, la caja debe tener un identificador de paquete intermedio (SCC-14).

El Código de contenedores de embarques, al igual que el UPC, es un código fijo que identifica el número específico de paquetes de consumidor de un producto determinado. El código SCC en la caja de gaseosa representa cuatro paquetes de consumidor, cada uno con seis gaseosas o un total de 24 gaseosas.

En el siguiente gráfico se ilustra la estructura del código SCC-14:

#### Estructura de código SCC-14/EAN-14



El código SCC-14 se compone de lo siguiente:

- Un dígito de verificación.
- Una identificación de producto de 5 dígitos asignada por la compañía.

- Una identificación de compañía (o fabricante) de 7 dígitos asignado por UCC/EAN.
- Un indicador de empaque de un sólo dígito que identifica el empaque. Este identificador está asignado por la compañía y puede variar de producto a producto. Este identificador es fijo y tiene los siguientes valores:
  - 0 indica que la identificación de producto en SCC no es la misma que la identificación del producto en los códigos UPC contenidos dentro del paquete.
  - 1 – 8 indican el empaque definido por la compañía. Por ejemplo, para una gaseosa, 1 pudiera significar una caja que contiene seis paquetes y un 2 pudiera significar una caja que contiene 12 paquetes.
  - 9 indica que el importe del producto dentro del paquete varía de paquete a paquete aunque exista la misma identificación del producto en los códigos UPC del paquete de consumidor contenido dentro del paquete.

En OneWorld, un código SCC equivalente a un código de artículo de una unidad de medida específica. Para cualquier artículo, habría un código UPC y varios códigos SCC.

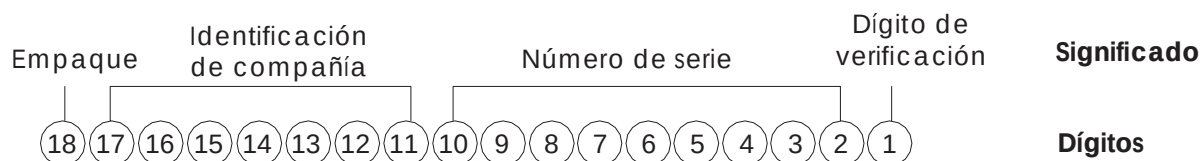
### Código de serie de contenedor de embarque (SSCC)

El Código de serie de contenedor de embarque (SSCC-18) es un número de serie único que se asigna a cajas de cartón o contenedores de embarque, e incluye una carga o embarques completos.

El código SSCC es un código variable que puede ser una estructura jerárquica de códigos SCC y UPC. El código es la clave de un registro de base de datos. Por ejemplo, un SSCC puede colocarse en una tarima que tiene 10 cajas de gaseosa.

En el siguiente gráfico se ilustra la estructura del código SSCC – 18:

Estructura de código SSCC-18



El código SSCC-18 se compone de lo siguiente:

- Un dígito de verificación.
- Un número de serie de 9 dígitos que identifica el método de embarque asignado por la compañía
- Una identificación de compañía (o fabricante) de 7 dígitos asignada por UCC/EAN.
- Un tipo de empaque de un sólo dígito. Este identificador es fijo y tiene los siguientes valores:
  - 0 indica que el contenedor de embarque es una caja normal o de cartón.
  - 2 indica que el contenedor de embarque es una tarima (más grande que una caja).
  - 3 indica que el contenedor de embarque no está definido.
  - 4 indica el contenedor de embarque que se usa dentro de la compañía.
  - 5 – 9 se reservan para uso futuro.

## Familiarización con etiquetas de códigos de barras

Los códigos de barras son símbolos que pueden leerse a través de una máquina y que sirven para codificar información sobre el producto en sí, los paquetes intermedios y los conjuntos de paquetes para el embarque.

### Etiquetas de códigos de barras para UPC/EAN-13

La simbología UPC tiene diferentes formatos, dependiendo de las necesidades de su compañía:



- UPC-A: un formato que muestra todos los 12 o 13 dígitos.
- UPC-E: un formato que comprime los 12 o 13 números de dígitos a ocho quitando ceros del número. Aunque la versión UPC-E muestra sólo ocho dígitos, cuando se pasa por el escáner y es decodificado por el lector de barras, la transmisión incluye todos los dígitos en la computadora.



## Etiquetas de códigos de barras para SCC-14/EAN-14

El Código de contenedores de embarques tiene diferentes formatos, dependiendo de dónde imprima la etiqueta y la información que desea incluir. Por ejemplo, puede usar el formato Interleaved 2-of-5 (ITF) si imprime los códigos de barras en cajas de cartón corrugado. Tal vez desee usar el UPC/EAN-128 si codifica un prefijo de identificador de aplicación (AI). Un prefijo AI es importante cuando se pasan por el escáner varios códigos de barras en una etiqueta de embarque ya que permiten que el escáner identifique lo que representa el número codificado.

- Interleaved 2-of-5 (ITF): este formato codifica los 14 dígitos y se usa a menudo en cajas de cartón corrugado ya que puede imprimirse con más exactitud que el código UPC/EAN-128.



- UPC/EAN 128: este formato codifica los 14 dígitos de SCC y un prefijo (AI).

(01) 3 0012345 67890 6



### Etiquetas de códigos de barras para el código de serie de contenedor de embarque (SSCC-18)

El código de serie de contenedor de embarque está codificado con UPC/EAN-128 estándar. Este estándar codifica tanto los 18 dígitos del código SSCC-18 como un prefijo AI. El prefijo AI identifica el tipo de información que se codifica. Un AI de 00 identifica el código de barras como SSCC-18.

SSCC es la etiqueta que se adjunta al embarque, la tarima o el contenedor. Puede aplicarse mientras el embarque se está ensamblando o en el muelle mientras el embarque se está cargando para su transporte al cliente.



## Familiarización con etiquetas de embarque

Aunque pueden variar en tamaño, forma y contenido, las etiquetas de embarque siguen un estándar específico, la etiqueta común UCC. Este estándar especifica segmentos de etiquetas y define el tipo de información que contiene cada segmento.

En el siguiente gráfico se ilustra un ejemplo de una etiqueta de embarque.

|                                                                                                                                      |                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| FROM:<br>Supplier<br>1155 Battery Street<br>San Francisco<br>CA 94111                                                                | TO:<br>Customer<br>DC 1478<br>5241 San Antonio Drive NE<br>Albuquerque, NM 87109 |
| SHIP TO POST<br><b>(420) 871009</b><br>             | CARRIER<br><b>Best Freight</b><br>PRO: 28957698660<br>B/L: 853930                |
| PO: 345-896779-0<br>DEPT: 092                                                                                                        |                                                                                  |
| FOR:<br><b>(91) 1528</b><br>                      | Customer<br>Store 1528<br>1815 N Main<br>Roswell<br>NM 88201                     |
| SSCC-18<br><b>(00) 0 0052177 513895717 2</b><br> |                                                                                  |

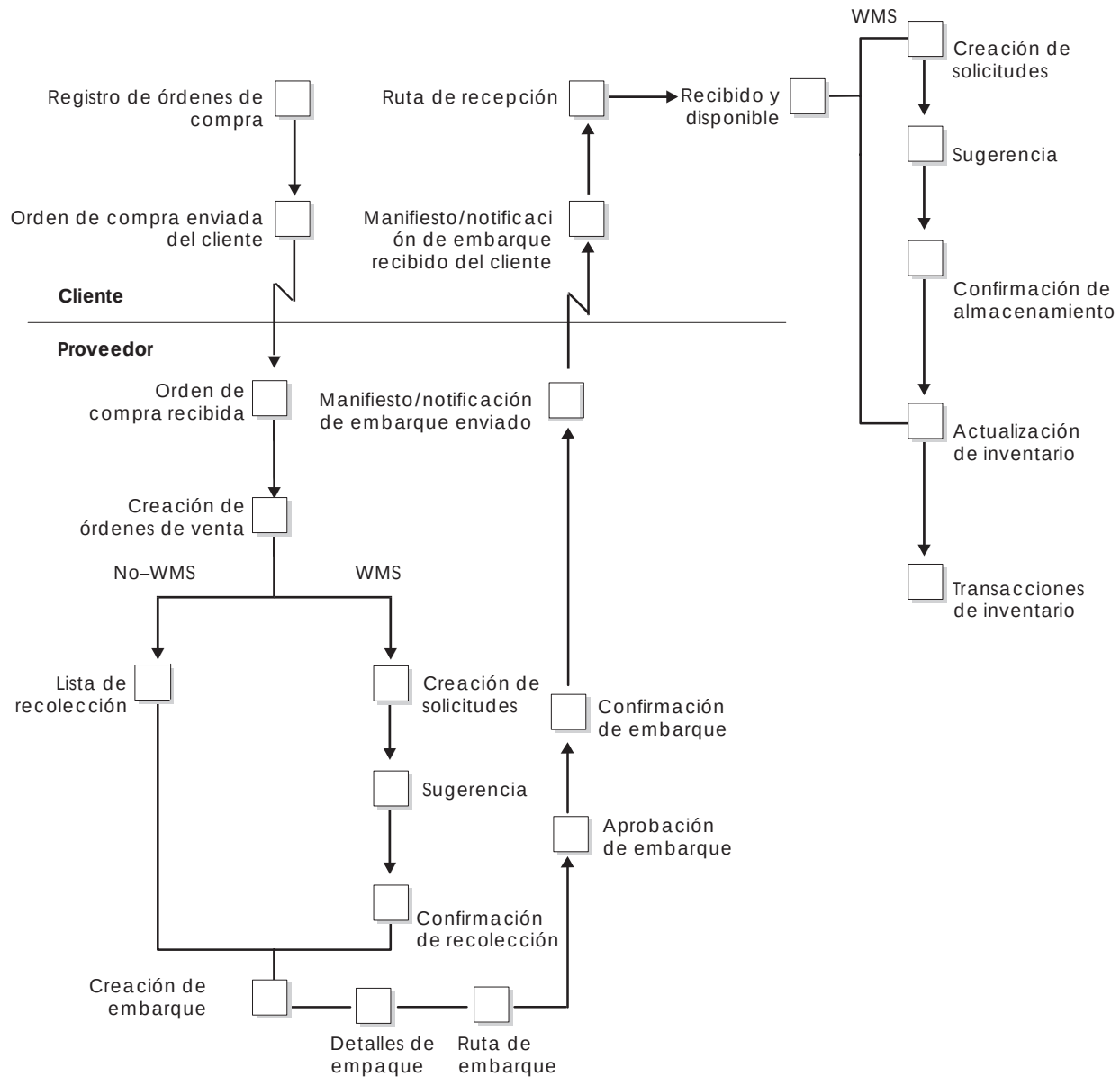
En la siguiente tabla se ilustran los segmentos que incluye el gráfico anterior y la información que contiene cada uno.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Zona A: Remitente</b><br>Contenidos: nombre y dirección del remitente<br>Características: condicional para embarques de trailer completo, obligatorio para otros embarques                                                                                                                                          | <b>Zona B: Destinatario</b><br>Contenido: nombre y dirección del destinatario<br>Características: condicional para embarques de trailer completo, obligatorio para otros embarques                                                                                               |
| <b>Zona C: Código de barras de ruta de transportista</b><br>Contenido: código postal del remitente o código de barras de número PRO<br>Características: condicional                                                                                                                                                    | <b>Zona D: Transportista</b><br>Contenido: nombre de transportista, Número de conocimiento de embarque SCAC, Número de PRO, Identificación de empaque asignado al transportista, Identificación de embarque asignado del expedidor transportista<br>Características: condicional |
| <b>Zona E: Datos del socio comercial</b><br>Contenido: los datos acordados de los socios comerciales. Tanto el código de barras como los datos de texto pueden aparecer en esta zona. Por ejemplo, puede introducir números de órdenes de compra, números de serie y números de producto.<br>Características: opcional |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Zona F: Datos del socio comercial</b><br>Contenido: son los datos acordados de los socios comerciales. Este dato es suplementario a los datos que se encuentran en la Zona E.<br>Características: opcional                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Zona G: Código de destino final</b><br>Contenido: puede ser un código de barras o un número de ubicación grande que pueda leerse a simple vista. Por ejemplo, puede usar esta zona del destino final.<br>Características: condicional                                                                               | <b>Zona H: Código de destino final</b><br>Contenido: la identificación de destino final, el nombre y la dirección del destino final marcada<br>Características: condicional                                                                                                      |
| <b>Zona I: Código de barras SSCC-18</b><br>Contenido: el código de serie de contenedor de embarque<br>Características: obligatorio                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

## Familiarización con transmisiones EDI

El sistema integrado de J.D. Edwards depende del flujo preciso de datos de un proceso a otro. Puede transmitir información sobre detalle de órdenes y embarques electrónicamente entre el proveedor y el cliente.

En el siguiente gráfico se ilustra el proceso e identifica las transmisiones EDI.



### Consulte también

- *Acerca de Transmisión de documentos EDI en la guía Comercio electrónico.*



# Configuración del procesamiento de las normas UCC 128

---

Para procesar las órdenes que cumplen con especificaciones de las normas UCC 128, debe configurar la información sobre cliente y artículos. Por ejemplo, puede definir preferencias de clientes para información transmitida y códigos de identificación estándar para sus productos.

La configuración del procesamiento UCC 128 incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de la información sobre el cliente
- ☐ Configuración de la información sobre el artículo

## Antes de comenzar

- ☐ Configure su número de proveedor UCC en los códigos definidos por el usuario (41/UC).
- ☐ Verifique que haya configurado los tipos de documento de embarque en los códigos definidos por el usuario (49/SD).

## Consulte también

- *Trabajo con embarques* en la guía *Administración de transporte* para obtener más información acerca de la configuración de la información sobre embarques de su compañía.

## Configuración de información sobre clientes

Debe configurar las especificaciones de los clientes que se mantienen para el cumplimiento con las normas UCC 128. Estas especificaciones pudieran incluir el formato específico del cliente para la información transmitida y la información adicional de procesamiento de las normas UCC 128, como por ejemplo el equipo de transporte, la ruta y los números de referencia.

La configuración de información sobre clientes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de jerarquías
- ☐ Configuración de requisitos de manifiesto/notificación de embarque

### Configuración de jerarquías

Cuando transmite información sobre la orden, puede establecer un formato que se base en la información sobre el embarque, las órdenes dentro del embarque y los artículos dentro de la orden. Defina las configuraciones jerárquicas para transmitir información que satisfaga las necesidades de sus clientes.

Puede configurar cualquier estructura basada en las necesidades de su negocio. Los siguientes son ejemplos de estructuras jerárquicas:

**Surtido y empaque**

Esta es la configuración más flexible porque puede combinar productos en los niveles de empaque y tara.

**Empaque de cartón estándar**

Dentro de esta configuración, sólo puede haber un UPC presente en los niveles subordinados de empaque y tara.

Dentro de las configuraciones, puede definir las jerarquías basándose en las preferencias de clientes. Los siguientes son ejemplos de niveles de configuración:

**Embarque (S)**

Sólo puede haber un nivel de embarque en cada juego de transacciones transmitido. Éste contiene información tal como el número del conocimiento de embarque, información sobre venta y de embarque.

**Orden (O)**

Este nivel de la orden contiene información relacionada con la orden de venta del proveedor y la orden de compra del cliente.

**Tara (T)**

El nivel opcional de tara contiene información relacionada con tarimas y otros grandes grupos de productos.

**Empaque (P)**

El nivel opcional de empaque contiene información relacionada con empaques intermedios.

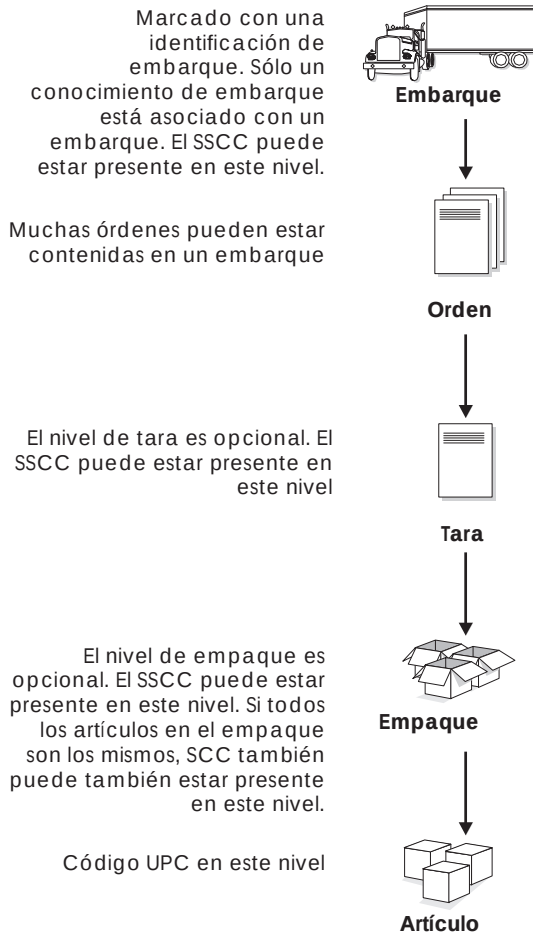
**Artículo (I)**

El nivel de artículo contiene información sobre el producto embarcado, como el número UPC y la cantidad.

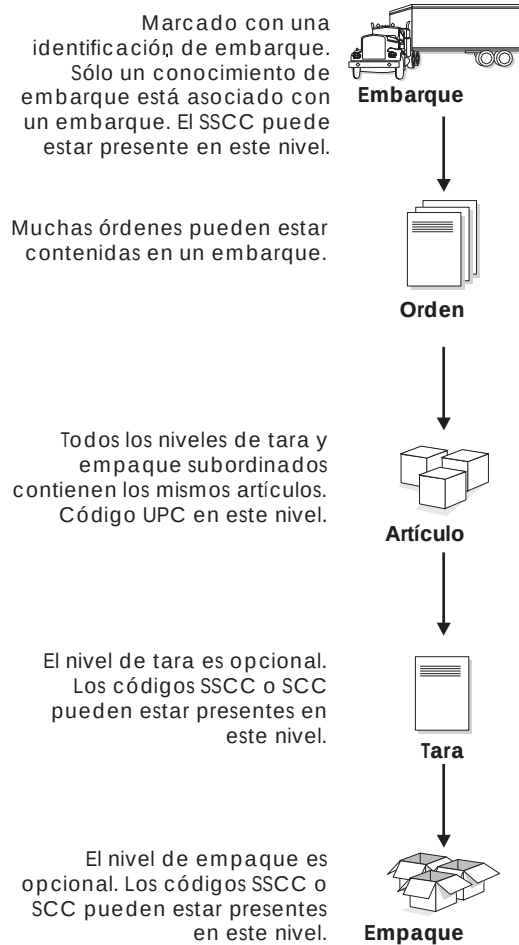
Un cliente puede necesitar información sobre el embarque, la orden, el artículo, en este orden, mientras que otro puede preferir la información sobre el embarque, la orden, la tara, el empaque y el artículo, en ese orden. Defina las configuraciones jerárquicas para transmitir información que satisfaga las necesidades de sus clientes.



### Estructura de recolección y empaque

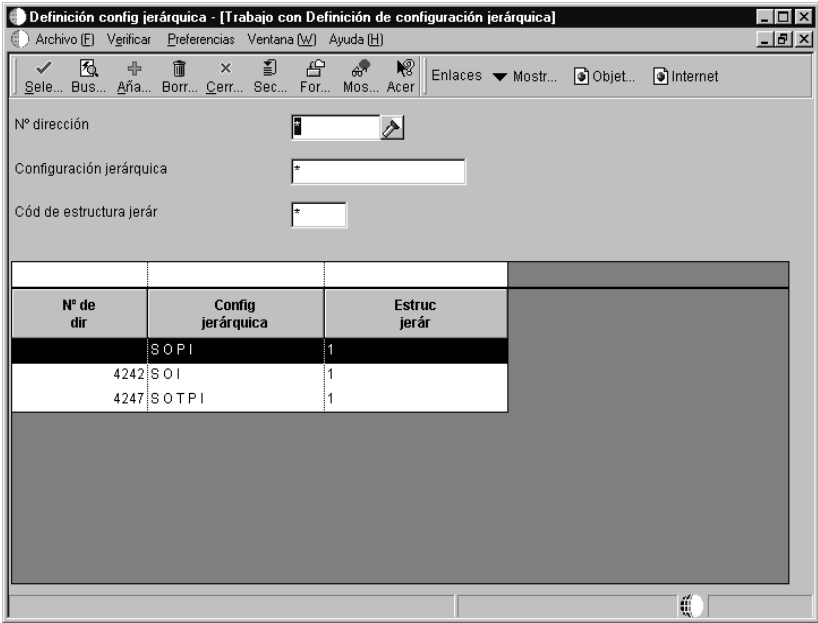


### Estructura de paquete de cartón estándar

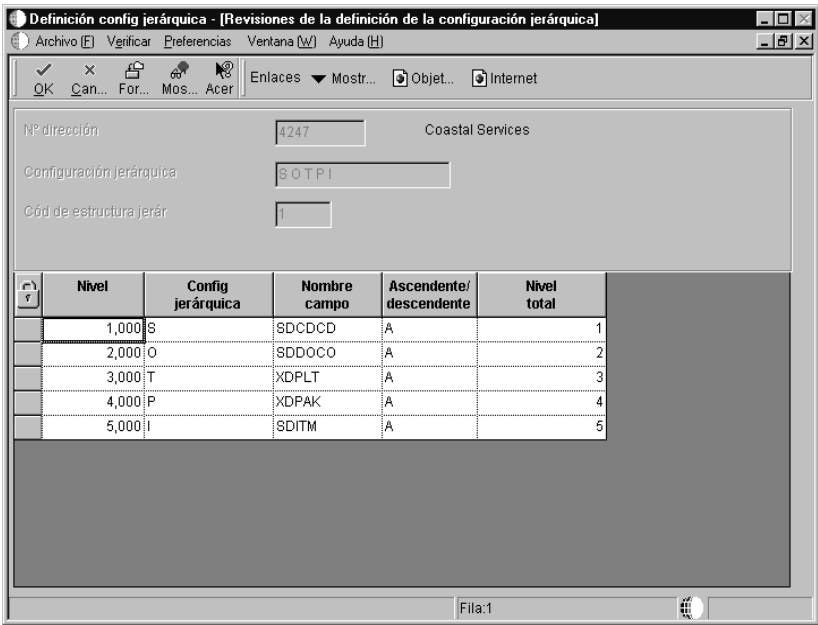


► Para definir las configuraciones jerárquicas

En el menú Notificación de embarque (G47215), escoja Definición de configuración jerárquica.



- 1. En la pantalla Trabajo con Definición de configuración jerárquica, haga clic en Añadir.



2. En la pantalla Revisiones de definición de configuración jerárquica, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - N° dirección
  - Configuración jerárquica
  - Cód de estructura jerár
3. Introduzca la información correspondiente para cada nivel:
  - Nivel
  - Config jerárquica
  - Nombre campo
  - Ascendente/ descendente
  - Nivel total

| Campo                    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| N° 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.                                                                                                                                                                                     |
| Config jerárquica        | La transacción de EDI 856 configura los códigos de configuración de jerarquía que especifican los niveles que se encuentran en Manifiesto/Noticia de embarque. Este campo se compone de una combinación de código de nivel jerárquico de 2 caracteres (los valores de la especificación de X12 del dato 753 – Código de nivel jerárquico). Puede haber hasta 9 combinaciones de Código de nivel jerárquicos (HLC) en est campo. |
| Cód de estructura jerár  | Código que indica la estructura de aplicación jerárquica de un grupo de transacciones de EDI que utiliza un segmento de nivel jerárquico para definir la estructura del grupo de transacciones.                                                                                                                                                                                                                                 |
| Nivel                    | Es un número que se utiliza para organizar la tabla en un grupo lógico para mostrar y preparar de informes en línea.                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Configuración jerárquica | La transacción de EDI 856 configura los códigos de configuración de jerarquía que especifican los niveles que se encuentran en Manifiesto/Noticia de embarque. Este campo se compone de una combinación de código de nivel jerárquico de 2 caracteres (los valores de la especificación de X12 del dato 753 – Código de nivel jerárquico). Puede haber hasta 9 combinaciones de Código de nivel jerárquicos (HLC) en est campo. |

| Campo                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |            |   |             |   |            |   |             |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------|---|-------------|---|------------|---|-------------|
| Ascendente/ descendente | <p>Es un código que indica la secuencia de clasificación como ascendente o descendente. Se aplican los códigos siguientes:</p> <table><tr><td>A</td><td>Ascendente</td></tr><tr><td>D</td><td>Descendente</td></tr></table> <p>Nota: Para uso dentro del comando OPNQUERYF para designar el parámetro UNIQUEKEY El número de los campos de secuencia clave especificados en los códigos siguientes representan el número asignado al parámetro UNIQUEKEY. Este parámetro elimina los registros en duplicado para las claves especificadas.</p> <table><tr><td>U</td><td>Ascendente</td></tr><tr><td>V</td><td>Descendente</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | A | Ascendente | D | Descendente | U | Ascendente | V | Descendente |
| A                       | Ascendente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |            |   |             |   |            |   |             |
| D                       | Descendente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |            |   |             |   |            |   |             |
| U                       | Ascendente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |            |   |             |   |            |   |             |
| V                       | Descendente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |            |   |             |   |            |   |             |
| Nivel total             | <p>Un nivel que no debe confundirse con el concepto de detalle de nivel del Maestro de unidades de negocios o del Maestro de cuentas (Consulte LDM y LDA, respectivamente). Puede especificar el nivel del total que desea colocar en este campo. Se permiten hasta 9 niveles de totales. Si los niveles de totales no se especifican en un orden consistente con los parámetros de secuencia, se pueden obtener resultados inesperados.</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Nivel 01 – Totales de departamento – Secuencia de clasificación 03</li><li>Nivel 02 – Totales de sucursal – Secuencia de clasificación 02</li><li>Nivel 03 – Totales de división – Secuencia de clasificación 01</li><li>Nivel 10 – Totales generales</li></ul> <p>Si especifica el mismo nivel del total en más de un campo de datos, se debe registrar un 1 en la primera posición del nivel del total para todos los campos secundarios.</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Nivel 01 – Unidad de negocios (se coloca la descripción aquí)</li><li>Nivel 11 – Objeto (se ignora la descripción)</li><li>Nivel 11 – Auxiliar (se ignora la descripción)</li></ul> |   |            |   |             |   |            |   |             |

## Configuración de requisitos de manifiesto/notificación de embarque

Puede asignar la configuración jerárquica de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Por ejemplo, puede especificar la información adicional de las normas UCC 128, tal como equipos de transporte, rutas y números de referencia.

## ► Para configurar la información sobre embarque

En el menú Configuración del sistema (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

Si configura la información sobre el embarque para cumplir con la norma UCC 128, debe introducir dicha información en la ficha Aviso de embarque al cliente.

1. Ubique al cliente en la pantalla Trabajo con Maestro de clientes.
2. Haga clic en la ficha Aviso de embarque al cliente en la pantalla Revisión del Maestro de clientes.

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Prog de etiquetas para emb
- Ver de etiquetas para emb
- Config surtido y empaque
- Surt y empaq
- Configuración implícit
- Código de empaque
- Método de transporte
- Requiere equipo
- Código de identificación 1
- Código de identificación 2

- Peso
- Número de referencia 1
- Número de referencia 2
- Valor implícito

## Configuración de información sobre artículos

Debe proporcionarle al sistema información sobre los artículos que tiene en su inventario. Cuando introduce información sobre el Maestro de artículos, le proporciona al sistema detalles como:

- Identificadores de artículos
- Descripciones de artículos

Para el procesamiento de las normas UCC 128, sus identificadores de artículos pueden ser códigos UPC o SCC que asigna a la unidad del producto y a los paquetes intermedios.

### Consulte también

- *Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128*

## Uso de indicadores de paquetes

Si está configurando el SCC, use los siguientes indicadores de empaque para identificar el tipo de empaque:

- 0 indica que la identificación de producto en SCC no es la misma que la identificación del producto en los UPC contenidos dentro del paquete. Puede usar este identificador de producto para juegos.
- 1–8 indica el empaque definido por la compañía. Por ejemplo, para una gaseosa, 1 pudiera significar una caja que contiene seis paquetes y un 2 pudiera significar una caja que contiene 12 paquetes.
- 9 indica que el importe del producto dentro del paquete varía de paquete a paquete aunque existe la misma identificación del producto en los UPC del paquete de consumidor contenido dentro del paquete. J.D. Edwards no apoya unidades de medida variables.

## **Configuración de SCC adicionales**

Puede configurar SCC adicionales para representar juegos con componentes no almacenables. Un juego es un grupo de artículos almacenables, llamados componentes, que están asociados con una descripción, llamada artículo principal. El SCC en conjunto representa el artículo principal. Puede entrar a la pantalla Revisiones de referencia cruzada de artículos para asignar UPC de componentes al SCC adicional para el juego. Sólo introduzca información sobre referencia cruzada para artículos que no son de inventario. Por ejemplo, no almacena vendas, un artículo para el cual no registra inventario ni UPC. Sin embargo vende juegos de primeros auxilios, que incluyen vendas. Dependiendo de los requisitos de sus clientes, puede introducir un SCC en conjunto para el juego de primeros auxilios y la información sobre referencia cruzada de los componentes, tales como vendas, que componen el juego de primeros auxilios.

Si los componentes son artículos almacenables, no tiene que introducir referencias cruzadas. Cuando introduce una orden de un juego, el sistema obtiene la información correspondiente, que incluye el UPC del componente, del archivo Información sobre el Maestro de artículos (F4101).

Para configurar una identificación para juegos con artículos que no son almacenables, puede configurar un SCC con un identificador de producto igual a 0, que indica que el SCC no es el mismo que el de la identificación de producto que contiene el UPC. Para asignar el UPC al conjunto, puede introducir la información en el campo de Referencia cruzada de artículos.

En la pantalla Revisiones de referencia cruzada de artículos, debe introducir el tipo de referencia cruzada, UP para indicar el UPC. El número de referencia cruzada es el código UPC y la descripción de artículo de referencia cruzada es la unidad de medida.

Consulte *Configuración de referencias cruzadas de artículos* en la guía *Administración de inventario*.

### ► Para configurar información sobre artículos

1. Localice el artículo y escoja Almacenamiento/embarque en el menú Fila en la pantalla Información sobre el Maestro de artículos.

Maestro de artículos - [Almacenamiento/embarque]

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

OK Can... Mos... Acer Enlaces Ref cr... Anterior Sigule... Objet... Internet

Núm de artículo (orto) 80

Núm de artículo 1001 Bike Rack - Trunk Mount

UCC 128 Embarque

| UPC                       | UM | Cód UCC         |
|---------------------------|----|-----------------|
| EA                        |    |                 |
| Ord                       |    |                 |
| SCC(PI=0)                 |    |                 |
| UM implícita total de UPC |    |                 |
| SCC(PI=1)                 | EX | 11111111854320  |
| SCC(PI=2)                 | PL | 211111111854327 |
| SCC(PI=3)                 |    |                 |
| SCC(PI=4)                 |    |                 |
| SCC(PI=5)                 |    |                 |

Peso del artículo obligatorio Y/N N

Cód contenedor

Trabajo con Explorador del Maestro de artículos Almacenamiento/embarque

2. En la pantalla Almacenamiento/embarque, haga clic en la ficha UCC 128.
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos de UPC:
  - Número UPC
  - Unidad de medida, UPC

Puede introducir los códigos UPC y SCC con los identificadores de productos del 1 al 8.

En OneWorld, un código SCC equivalente a un código de artículo en una unidad de medida específica. Para cualquier artículo, debe haber un UPC y varios SCC.

- SCC (PI=8)
- SCC (PI=7)
- SCC (PI=6)
- SCC (PI=5)
- SCC (PI=4)
- SCC (PI=3)
- SCC (PI=2)



- SCC (PI=1)
  - SCC (PI=0)
4. Para configurar la información sobre artículos para un juego, introduzca solamente la información correspondiente en los siguientes campos:
    - Unidad de medida, UPC global
    - Añadir código SCC (PI=0)
  5. Para asignar un código UPC de componentes no almacenables al SCC en conjunto, escoja Referencia cruzada de artículos en el menú Pantalla.
  6. En la pantalla Revisiones de referencia cruzada de artículos, siga los pasos para introducir la información sobre referencia cruzada de artículos.



# Procesamiento de embarques

---

Después de crear la orden de venta, puede preparar el producto para la recolección y el embarque. Puede transmitir información sobre los detalles de la orden y del embarque, según las normas UCC 128, las cuales facilitan la identificación uniforme de un producto y el intercambio de información sobre embarques entre proveedores y clientes.

El procesamiento de embarques incluye las siguientes tareas:

- ☐ Preparación del embarque
- ☐ Confirmación de información sobre tara y empaque

## Preparación del embarque

Cuando envía una transacción EDI que le indica al cliente exactamente lo que se embarca así como la modalidad de embarque, está transmitiendo información que ha recolectado mientras preparaba el embarque. Debe introducir información sobre embarques, como la modalidad de transporte del producto, las instrucciones de ruta y los números de referencia.

La preparación del embarque incluye las siguientes tareas:

- ☐ Creación de embarques para órdenes de ventas
- ☐ Registro de información sobre encabezado y embarque según las normas UCC 128

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya definido las configuraciones jerárquicas, y la información sobre UCC 128 para sus clientes y artículos. Consulte *Configuración del procesamiento de las normas UCC 128*
- ☐ Verifique que haya activado Administración de transporte. Consulte *Activación de Administración de transporte* en la guía *Administración de transporte*.

### Creación de embarques para órdenes de venta

Al registrar una orden de venta, el sistema crea automáticamente un embarque conforme a la combinación de tipo de orden y tipo de línea que defina en las tablas de Códigos definidos por el usuario (49/SD). El embarque es una solicitud para transportar bienes de la sucursal/planta al cliente. Si no introduce un transportista y un medio de transporte, el sistema obtiene la información sobre el transportista y transporte implícitos a partir de cualquiera de lo siguiente:

- Información sobre sucursal/planta de artículos
- Información maestra de clientes
- Preferencia de compromisos de inventario
- Preferencia de Administración de transporte

Cuando revise las opciones de ruta en Administración de transporte, puede revisar y corregir el transportista y la modalidad de transporte. Si no especifica un transportista en los archivos maestros ni durante el registro de la orden, el sistema llena la información sobre el transportista y la modalidad de transporte con base en las preferencias de transporte.

Consulte *Configuración de preferencias* en la guía *Administración de transporte*.

### Registro de información sobre encabezado y embarque según las normas UCC 128

Cuando lleva a cabo la confirmación de embarques, el sistema verifica la información sobre embarques comparándola con los requisitos del cliente. Puede introducir la información sobre el encabezado según las normas UCC 128 cuando revise la información sobre el embarque.

► **Para introducir la información sobre encabezado y embarque según las normas UCC 128**

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

1. En la pantalla Trabajo con Confirmación de embarque, haga clic en Buscar con el fin de localizar el embarque.

| Nº de orden | Tp or | Cía orden | Nº de línea | Nº de Vendido a | Nombre Vendido a | Dir entrg | Nº hoja recol |
|-------------|-------|-----------|-------------|-----------------|------------------|-----------|---------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 6,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 7,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 8,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2413        | SO    | 00001     | 1,000       | 4243            | Custom Brokers   | 4243      |               |

2. Escoja la fila y haga clic en Seleccionar.

| Nº de orden | Tp or | Cía orden | Nº de línea | Nº de Vendido a | Nombre Vendido a | Dir entrg | Nº hoja recol |
|-------------|-------|-----------|-------------|-----------------|------------------|-----------|---------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 6,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 7,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 8,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2413        | SO    | 00001     | 1,000       | 4243            | Custom Brokers   | 4243      |               |

3. Revise los siguientes campos en la pantalla Revisiones de embarques:
  - Dep embarque
  - Origen
  - Dir entrega
4. Revise los siguientes campos:
  - Embarque prometido
  - Fecha de entrega prometida
  - Peso del embarque
  - Vol programado
  - N° de piezas
  - Mod de transporte
  - N° de transportista
  - N° de contenedores
  - Cód manejo del flete
5. Haga clic en OK.
6. En la pantalla Trabajo con Embarques, resalte la fila y escoja la pantalla Revisiones de las normas UCC 128 en el menú Fila.
7. Haga clic en la ficha UCC 128 en la pantalla Revisiones de las normas UCC 128.

Confirmación de embarques - [Revisiones UCC-128]

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

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

Embarque UCC-128

|                           |                      |                           |                      |
|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|
| ID socio comer            | <input type="text"/> | Ruta                      | <input type="text"/> |
| Configuración jerárquica  | <input type="text"/> | Cód descr de equipo       | <input type="text"/> |
| Cód de empac              | <input type="text"/> | Equipo inicial            | <input type="text"/> |
| Calif de peso             | <input type="text"/> | N° de equipo              | <input type="text"/> |
| Calif cód identificador   | <input type="text"/> | Tp de confirmación ASN    | <input type="text"/> |
| Cód identif 1             | <input type="text"/> | Fecha de confirmación ASN | <input type="text"/> |
| Calif cód identificador 2 | <input type="text"/> | Hora de confirmación ASN  | <input type="text"/> |
| Cód identif 2             | <input type="text"/> |                           |                      |

8. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- ID socio comer
- Ruta
- Configuración jerárquica
- Cód descr de equipo
- Cód de empac
- Calif de peso
- Cód identif 1
- Calif cód identificador
- Cód identif 2
- Calif cód identificador 2
- Equipo inicial
- N° de equipo

| <b>Campo</b> | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dep embarque | Identifica el depósito de origen de un embarque o carga.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Origen       | Nombre o número definido por el usuario que es único al número del Libro de direcciones. Este campo puede ser usado para introducir y localizar información. Puede usarse para efectuar una referencia cruzada del proveedor con elementos tales como el número de Dun and Bradstreet, un número de arrendamiento o cualquier otra referencia.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| N° de piezas | <p>Es el número de piezas, tarimas, contenedores, etc. que componen un embarque.</p> <p>En el caso de los embarques que no cuentan con información sobre piezas definida en la tabla Piezas (F4943), el sistema calcula la cantidad de piezas estimada convirtiendo la cantidad expresada en la unidad de medida de la transacción a la unidad de medida del embarque. El sistema redondea hacia abajo la unidad de medida para obtener un número entero de piezas. El peso y el volumen de las cantidades sobrantes de todas las líneas de detalle se suman y el total se divide entre el peso o volumen máximo de las piezas. El sistema redondea al número entero siguiente el peso o volumen de piezas resultante. Este número se añade al número entero de piezas para obtener el conteo de piezas.</p> |

| <b>Campo</b>               | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |          |   |                  |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------|---|------------------|
| Embarque prometido         | Es la fecha prometida de entrega de la orden de venta o de la de compra. El programa de Oferta y demanda (P4021) utiliza esta fecha para calcular la información Disponible para prometer. Este valor puede ser calculado de forma automática durante el registro de órdenes de venta. Esta fecha representa el día en el que el artículo puede enviarse del almacén. La fecha de envío prometida para una orden de ventas o de compras. El programa de oferta y demanda (P4021) utiliza esta fecha para calcular información de Disponible para prometer. Este valor se puede calcular automáticamente durante el registro de órdenes de venta. Esta fecha representa la fecha en la que el artículo puede enviarse del almacén. |   |          |   |                  |
| Fecha de entrega prometida | Es la fecha de entrega del artículo al cliente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |          |   |                  |
| Cód manejo del flete       | <p>Es un código definido por el usuario (42/FR) que indica el método por el cual se entregan los envíos del proveedor. Por ejemplo, el proveedor podría entregar en la puerta de entrega especificada o recoger el envío en la puerta de entrega especificada por el proveedor.</p> <p>De igual manera, puede usar estos códigos para indicar quién es responsable de los cargos por fletes. Por ejemplo, puede tener un código que indique que el cliente toma posesión legal de las mercancías en cuanto salen del almacén del proveedor y es responsable de los cargos de transporte al destino.</p>                                                                                                                           |   |          |   |                  |
| Ind prod gr/emp            | <p>Es un código que indica si el artículo es un producto líquido a granel. Si se trata de un producto a granel, se deben llevar a cabo las conversiones de temperatura y de gravedad/densidad. Para registrar el movimiento de los productos a granel, debe utilizar las pantallas reservadas específicamente para los productos a granel. Si intenta registrar los movimientos utilizando las pantallas estándar de inventarios, el sistema impedirá el movimiento. Los valores admisibles son:</p> <table><tr><td>P</td><td>Empacado</td></tr><tr><td>B</td><td>Líquido a granel</td></tr></table> <p>Si deja este campo en blanco, el sistema utiliza una P.</p>                                                               | P | Empacado | B | Líquido a granel |
| P                          | Empacado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |          |   |                  |
| B                          | Líquido a granel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |          |   |                  |



## Confirmación de información sobre tara y empaque

Después de crear el embarque y recoger los artículos para el mismo, puede registrar la información sobre empaque y confirmar los paquetes intermedios o las tarimas.

Cuando lleva a cabo la confirmación de embarques, el sistema verifica la información sobre tara y empaque. Para cada embarque, puede introducir información sobre la forma en la que se empacan los productos y las órdenes. Cuando introduce información sobre tara, está registrando información sobre las tarimas y los grandes grupos de productos que está embarcando. Cuando introduce información sobre empaques, está registrando los empaques intermedios. Por ejemplo, puede registrar la información sobre una tarima que contiene dos plantillas diferentes de microondas que están empacados dos en una caja de cartón. El sistema obtiene el UPC para cada microondas y el SCC para la caja de cartón pre-empacado de microondas en la Información sobre el Maestro de artículos. Para introducir la información sobre tara y empaque, puede introducir el tipo de tarima en la cual se cargan los microondas.

Si introduce un SCC adicional, el sistema muestra dos asteriscos (\*\*\*) para indicar el UPC asociado. Para revisar los UPC, puede entrar a la pantalla Revisiones de referencia cruzada de artículos en la pantalla Información sobre el Maestro de artículos: UCC.

Debe configurar las opciones de proceso de Confirmación de empaque y Versión de confirmación de empaque en la aplicación Confirmación de embarque (P4205) para indicar si debe registrar la información sobre detalle de tara y empaque. Al configurar estas opciones de proceso también especificará si el sistema confirmará el paquete cuando confirme la línea de detalles de la orden.

**Nota:** debe configurar un tipo de documento en la tabla UDC (00/DT) para generar los números de folio SSC por compañía.

### ► Para confirmar el empaque

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

1. En la pantalla Trabajo con Confirmación de embarque, haga clic en Buscar.

| N° de orden | Tp or | Cía orden | N° de línea | N° de Vendido a | Nombre Vendido a    | Dir entrg | N° hoja recol |
|-------------|-------|-----------|-------------|-----------------|---------------------|-----------|---------------|
| 2413        | SO    | 00001     | 1,000       | 4243            | Custom Brokers      | 4243      |               |
| 2413        | SO    | 00001     | 2,000       | 4243            | Custom Brokers      | 4243      |               |
| 2413        | SO    | 00001     | 3,000       | 4243            | Custom Brokers      | 4243      |               |
| 2416        | SO    | 00001     | 1,000       | 4244            | Creekside Warehouse | 4244      | 669           |
| 2416        | SO    | 00001     | 2,000       | 4244            | Creekside Warehouse | 4244      | 669           |
| 2445        | SO    | 00001     | 2,000       | 4242            | Capital System      | 4242      |               |
| 2586        | SO    | 00001     | 1,000       | 4242            | Capital System      | 4242      |               |
| 2587        | SO    | 00001     | 1,000       | 4242            | Capital System      | 4242      |               |
| 23192       | SO    | 00001     | 1,000       | 4242            | Capital System      | 4242      |               |

2. Localice la orden y haga clic en Seleccionar.
3. En Confirmación de embarque, si desea seleccionar las líneas de detalle de la orden para confirmarlas, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Sel = 1

Para obtener mayor información sobre Confirmación de embarque, consulte *Trabajo con embarques*.

4. Si activó la opción de proceso de la confirmación de empaque, el sistema muestra automáticamente Revisiones de detalles de confirmación de empaque.

5. En la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- UM UP

El sistema verifica que el SCC y la unidad de medida de cada artículo correspondan con la información en el Maestro de artículos y Revisiones de referencia cruzada de artículos.

- Cantidad UPC

El sistema verifica que la suma de las cantidades de tara/empaque se añada a la cantidad de embarque en la línea de la orden de venta. Si ha introducido la unidad de medida y cantidad SCC, el sistema convierte la información SCC a cantidad UPC. Por ejemplo, si confirma el embarque de 12 cajas de gaseosa, el sistema verifica que esté confirmando un embarque de 288 latas de gaseosa.

6. Para que el sistema asigne automáticamente la información sobre la tara y el empaque, realice alguna de las siguientes acciones:

- Resalte la fila y escoja Tara SSCC en el menú Fila.
- Resalte la fila y escoja Paquete SSCC en el menú Fila.

El sistema verifica que se hayan introducido los códigos SSCC y SCC apropiados para cada registro y que correspondan con la configuración jerárquica especificada en Registro de embarques. Por ejemplo, si introduce una configuración SOTPI en Registro de embarques pero no ha registrado un SSCC ni un SCC de empaque, el sistema muestra un mensaje de error.

Después de confirmar la información sobre ventas, tara y empaque de cada línea de detalle de la orden, siga estos pasos para confirmar el embarque.

# Procesamiento de órdenes de venta

Después de introducir las órdenes de venta, éstas avanzan por el ciclo de procesamiento en la secuencia siguiente:

1. Impresión de hojas de recolección
2. Confirmación del embarque
3. Generación de facturas
4. Actualización de información en el Libro mayor

Los documentos de recolección son documentos que el personal del almacén usa para recolectar el inventario y surtir las órdenes de venta. Después de que el personal del almacén recolecta los artículos adecuados para surtir una orden, puede verificar que la información sobre facturación y embarque que aparece en la orden de venta sea correcta. Puede introducir cambios en la orden de venta, tales como los cargos adicionales por concepto de fletes o impuestos, antes de que la mercancía salga del almacén.

El procesamiento de órdenes de venta incluye las siguientes tareas:

- ☐ Actualización de códigos de estado
- ☐ Trabajo con documentos de recolección
- ☐ Procesamiento de la información sobre el número de serie
- ☐ Trabajo con embarques

Puede configurar un código de estado para cada uno de los pasos en el proceso de órdenes de venta usando las reglas de actividad de órdenes. El sistema usa estos códigos para dar seguimiento al estado de una orden dentro del proceso de órdenes de venta. Por ejemplo, una orden cuyo embarque se ha confirmado tiene un código de estado 578.

Puede configurar tantos códigos de estado como necesite en su compañía para completar el proceso de órdenes de venta. Por ejemplo, puede configurar un código de estado adicional para la aprobación de crédito entre el registro de órdenes de venta y la impresión de hojas de recolección.



También puede saltarse algunos pasos en el ciclo de procesamiento si avanza manualmente el código de estado en las líneas de la orden. Se trata de una función muy útil si tiene clientes que vienen al almacén y compran directamente los artículos. Después de introducir la orden de los clientes, puede saltarse la recolección y la confirmación del embarque adelantando el código de estado en la línea de la orden al código de estado correspondiente al procesamiento de facturas.

# Actualización de códigos de estado

---

Puede usar la aplicación Actualización de códigos de estado para adelantar manualmente los códigos de estado de las líneas de órdenes que se seleccionan. Esto le permite administrar los pasos en el proceso de órdenes que sólo se usan en su compañía. Por ejemplo, puede pasar por alto la aprobación de créditos de varias líneas de órdenes procesándolas en la aplicación Actualización de códigos de estado.

También puede cambiar manualmente el código de estado de una sola línea al código de estado siguiente. Sin embargo, si una orden o línea de orden está en espera, primero debe liberar la orden. El hecho de adelantar el estado de una orden en espera no la libera automáticamente.

También puede pasar por alto los códigos de estado que se hayan configurado en las reglas de actividad de órdenes de su sistema.

**Nota:** no puede usar la aplicación Actualización de códigos de estado para pasar las líneas de la orden al estado cerrado, como por ejemplo 999, ni a un estado de restringido que se especifica durante el registro de órdenes de venta. Para asignar el estado cerrado a una orden de venta, debe pasar la orden por todos los pasos del proceso de órdenes de venta. Para cancelar una orden, debe hacer una consulta sobre la orden y cancelar cada una de las líneas de detalle de la misma.

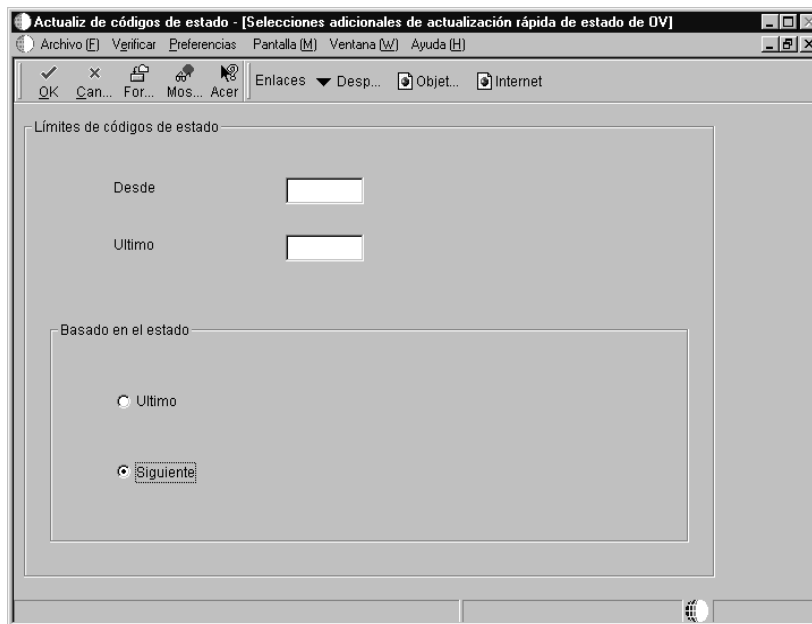
## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que los códigos de estado estén configurados en las reglas de actividad de órdenes (40/AT).

### ► Para actualizar los códigos de estado

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Actualización de códigos de estado.

1. En la pantalla Trabajo con Actualización rápida del estado de ventas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Número de orden
  - Tipo de documento
  - Sucursal/planta
2. En el menú Pantalla, escoja Selección adicional para definir los criterios basados ya sea en el último estado o en el estado siguiente y haga clic en OK.



3. Seleccione la fila o filas que va a actualizar en la pantalla Trabajo con Actualización rápida de estado de ventas.
4. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Actualización de códigos de estado
5. Haga clic en Seleccionar para actualizar el código de estado de cada línea de la orden.



| <b>Campo</b>             | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ult edo                  | Código definido por el usuario (tabla 40/AT) que especifica el último paso del ciclo de procesamiento completado satisfactoriamente por la línea de orden.                                                                                                    |
| Actualizar al cód de edo | Es un código definido por el usuario (40/AT) que especifica cuál es la siguiente etapa estándar en el ciclo de procesamiento de este tipo de orden. El usuario determina las etapas del ciclo de procesamiento en la pantalla Reglas de actividad de órdenes. |
| Edo sig                  | Código definido por el usuario (40/AT) indicando el siguiente paso en el flujo de la orden del tipo de línea.                                                                                                                                                 |

### **Consulte también**

- *Configuración de reglas de actividad de órdenes.*



# Trabajo con documentos de recolección

---

El personal del almacén puede imprimir los documentos que se han de usar para obtener el inventario del almacén y surtir la orden del cliente, un embarque o una carga. Además, puede imprimir las listas para recolectar artículos de varias órdenes de venta. Una hoja de recolección de control, o lista de recolección, permite al personal del almacén surtir varias órdenes de venta en forma eficaz.

Puede usar la aplicación Impresión de hojas de recolección (R42520) para imprimir los siguientes documentos para que el personal del almacén los use para obtener el inventario:

## **Hojas de recolección**

Una hoja de recolección es un documento que contiene información sobre los artículos que se van a embarcar, como por ejemplo, la cantidad y la ubicación de una sola orden de venta. Use las hojas de recolección para lo siguiente:

- Revisar los precios de los artículos de la línea y de la orden entera
- Identificar el personal de entrega
- Verificar que un cliente ha firmado por los artículos en el momento de la entrega
- Usarlas como un recibo si el cliente devuelve cualquier artículo

Si compromete el inventario en firme cuando imprime las hojas de recolección, éstas pueden incluir varias ubicaciones de las cuales puede tomar artículos. En ella se presenta la ubicación primaria de un artículo. Si la ubicación primaria está vacía, aparecerá la ubicación secundaria.

El sistema asigna el número de hoja de recolección por número de orden e imprime el número total de artículos de dicha orden.

### **Lista de recolección de control**

Una lista de recolección de control tiene información sobre los artículos que se van a embarcar de varias órdenes de venta. La lista de recolección de control agrupa los artículos por número de artículo y los dispone en secuencia por cantidad y ubicación.

Las listas de recolección de control permiten al personal del almacén surtir varias órdenes de venta en forma eficaz reduciendo el tiempo que dedican a localizar las cantidades necesarias.

El sistema asigna el número de hoja de recolección por ubicación e imprime el número total de artículos de dicha ubicación.

### **Hoja de recolección de artículos empacados**

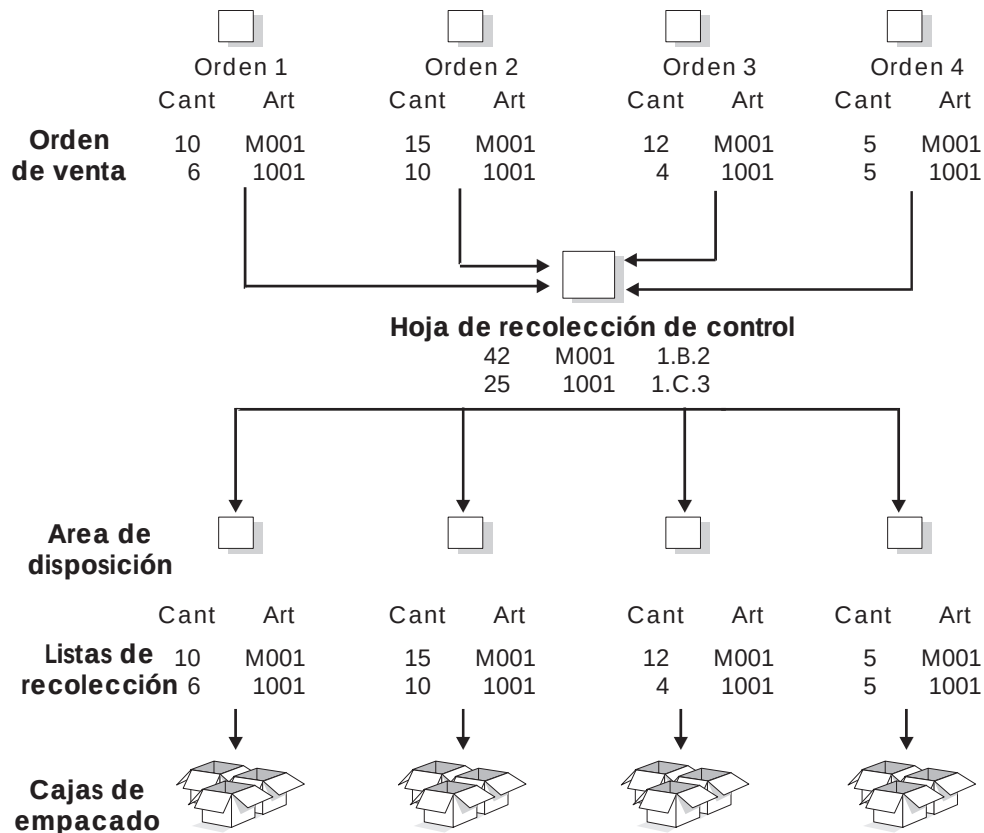
Una hoja de recolección de artículos empacados permite al personal del almacén tomar el inventario que les permitirá surtir un embarque o carga en particular.

El sistema asigna el número de hoja de recolección por número de embarque o carga e imprime el número total de artículos del embarque.

Si imprime primero una hoja de recolección de control en lugar de una hoja de recolección, más tarde podrá imprimir una hoja de recolección por cada orden de venta que aparece en la hoja de recolección de control. El personal del almacén puede usar estas hojas de recolección para determinar los artículos y cantidades que se van a empacar de cada una de las órdenes de venta que se embarcan. Las hojas de recolección ayudan al personal del almacén a realizar el trabajo de forma eficaz ya que pueden empacar varias órdenes de una misma área. El sistema asigna un número a cada hoja de recolección que más tarde puede usarse para confirmar el embarque.

Puede asignar un código de prioridad a los clientes en la información sobre facturación a clientes para que el sistema surta las órdenes de los clientes y genere las listas de recolección de acuerdo con dichos códigos. Esto le permite asegurar que tiene inventario suficiente para ciertos clientes.

En el siguiente gráfico se ilustra la forma en la que el sistema usa una lista, una hoja de recolección de control y las hojas de recolección para surtir órdenes.



Puede volver a imprimir las hojas de recolección si el proceso de impresión se interrumpe o si necesita más copias. Para ello, escoja Reimpresión de hojas de recolección en el menú Procesamiento de órdenes de venta. El sistema vuelve a imprimir la hoja de recolección sin adelantar los códigos de estado de esta orden.

Debe configurar las opciones de proceso para identificar el tipo de hoja de recolección que se imprimirá.

## Opciones de proceso: Impresión de hojas de recolección (R42520)

### Modificaciones

Estas opciones de proceso especifican la forma en la que el sistema procesa los códigos de estado cuando ejecuta la aplicación Impresión de hojas de recolección.

### 1. Desde el estado siguiente (obligatorio)

Use esta opción de proceso para especificar el rango de código de estado que debe utilizar el sistema para seleccionar las órdenes cuya hoja de recolección se ha de procesar.

Encontrará los códigos de estado en el tabla de códigos definidos por el usuario 40/AT. Los códigos de estado deben configurarse en Reglas de actividad de órdenes por cada combinación de tipo de orden y tipo de línea que se use.

### 2. Hasta el estado siguiente (obligatorio)

Use esta opción de proceso para especificar el estado de línea más alto que el sistema utiliza para seleccionar las órdenes cuya hoja de recolección se ha de procesar. Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en Reglas de actividad de órdenes basándose en el tipo de orden y de línea que está usando.

### 3. Modificación del estado siguiente

Use esta opción de proceso para especificar el código del estado siguiente que el sistema utiliza para seleccionar las órdenes cuya hoja de recolección se ha de procesar. El estado de modificación es otro paso permitido en el proceso.

Debe especificar un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en Reglas de actividad de órdenes basándose en el tipo de orden y de línea que está usando.

### 4. Actualización del estado siguiente

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe actualizar el estado de la línea de detalle de la orden. Los valores admisibles son:

|        |                                      |
|--------|--------------------------------------|
| Blanco | Actualizar el estado de la línea.    |
| 1      | No actualizar el estado de la línea. |

## Desplegar

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si el sistema imprime ciertos tipos de información, como los mensajes o texto relacionado, los componentes de juegos, los artículos en órdenes atrasadas y las referencias cruzadas de clientes.

### 1. Mensaje impreso global

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir un mensaje general en todas las hojas de recolección. Debe introducir un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/PM).

## 2. Impresión de texto relacionado

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir líneas de texto relacionadas con la orden de venta. Puede especificar si debe imprimirse el texto relacionado con el encabezado de las órdenes de venta, el detalle de las órdenes de venta o ambos. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------|
| Blanco | No imprimir el texto relacionado.                                   |
| 1      | Imprimir texto asociado con las líneas del encabezado y de detalle. |
| 2      | Imprimir texto asociado con el encabezado solamente.                |
| 3      | Imprimir texto asociado con las líneas de detalle solamente.        |

## 3. Impresión de componentes de juegos

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir los componentes del juego. Los valores admisibles son:

- |   |                                        |
|---|----------------------------------------|
| 1 | Imprimir los componentes del juego.    |
| 2 | No imprimir los componentes del juego. |

## 4. Líneas comprometidas a futuro

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema procesa líneas de compromiso futuras e imprime la información en la hoja de recolección. Cuando procese las líneas comprometidas a futuro durante el procesamiento de hojas de recolección, el sistema actualizará la información de las líneas de detalle de las órdenes como lo son los códigos de estado. Los valores admisibles son:

- |        |                                                        |
|--------|--------------------------------------------------------|
| Blanco | No imprimir ni procesar los compromisos a futuro.      |
| 1      | Procesar las líneas comprometidas a futuro.            |
| 2      | Procesar e imprimir las líneas comprometidas a futuro. |
| 3      | Imprimir las líneas comprometidas a futuro.            |

## 5. Líneas de órdenes atrasadas

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema procesa líneas de órdenes atrasadas e imprime la información en la hoja de recolección. Cuando procese las líneas de órdenes atrasadas durante el procesamiento de hojas de recolección, el sistema actualizará la información de las líneas de detalle de las órdenes como lo son los códigos de estado. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------|
| Blanco | No imprimir ni procesar la información sobre las órdenes atrasadas. |
| 1      | Procesar las líneas de órdenes atrasadas.                           |
| 2      | Procesar e imprimir las líneas de órdenes atrasadas.                |
| 3      | Imprimir las líneas de órdenes atrasadas.                           |

### 6. Impresión de texto de detalle

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir las líneas de texto de detalles de las órdenes de venta en la hoja de recolección. Las líneas de texto son líneas de detalle de la orden que tienen un tipo de línea de texto en el campo Tipo de línea y sólo contienen texto. Los valores admisibles son:

- 1 Imprimir líneas de texto.
- 2 No imprimir líneas de texto.

### 7. Impresión de número de artículo

Use esta opción de proceso para especificar cuáles números de artículo debe imprimir el sistema en la hoja de recolección. Los valores admisibles son:

- 1 Imprimir sólo los números de nuestros artículos.
- 2 Imprimir tanto nuestros números como los de los clientes.

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema sólo imprimirá nuestros números de artículo.

### 8. Referencia cruzada de clientes

Si decide imprimir el número de artículo del cliente en la hoja de recolección, debe usar esta opción de proceso para especificar el código de referencia cruzada que identifica a dicho número. Debe introducir un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (41/DT).

## Proceso

Estas opciones de proceso controlan la forma en la que el sistema lleva a cabo ciertos procesos cuando ejecuta la aplicación Impresión de hojas de recolección. Por ejemplo, puede especificar la forma en la que desea que el sistema comprometa el inventario. También puede crear un archivo de trabajo o puede especificar la forma en la que el sistema procesará los acuerdos de embarque y débito.

### 1. Inventario comprometido en firme

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema compromete en firme las líneas de detalle de órdenes. Los valores admisibles son:

- 1 Comprometer el inventario en firme.
- 2 Pasar por alto el proceso de compromiso

Es posible que algunas líneas pasen a órdenes atrasadas cuando el sistema compromete el inventario.



## 2. Compromiso conforme a preferencias

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe comprometer las líneas de detalle de las órdenes usando el procesamiento de preferencias. El sistema compromete el inventario de acuerdo con la forma en la que haya configurado el programa Preferencias de grupo de clientes (P40071) y Preferencias de grupo de artículos (P40072). Los valores admisibles son:

- |        |                                                                       |
|--------|-----------------------------------------------------------------------|
| Blanco | No comprometer el inventario usando el procesamiento de preferencias. |
| 1      | Comprometer el inventario usando el procesamiento de preferencias.    |

## 3. Creación de un archivo de trabajo

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe crear un archivo de trabajo con esta versión del programa Impresión de hojas de recolección (R42520). Cuando cree un archivo de trabajo, el sistema procesará todas las líneas de detalle de las órdenes mediante el procesamiento de hojas de recolección pero creará un segundo informe para mostrar la información en un formato que le guste más que el formato de hoja de recolección estándar. Los valores admisibles son:

- |        |                                 |
|--------|---------------------------------|
| Blanco | No crear un archivo de trabajo. |
| 1      | Crear un archivo de trabajo.    |

Si desea usar esta opción de proceso, debe crear un informe en Ayuda para el diseño de informes y especificar los archivos Encabezado de hoja de recolección (F42UI520) y Detalles de hoja de recolección (F42UI521).

## 4. Procesamiento de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema deberá emplear el proceso de subsistemas o batch (R45100) para identificar y ajustar acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Impresión de hojas de recolección. Los valores admisibles son:

- |        |                                                |
|--------|------------------------------------------------|
| Blanco | No usar el proceso de subsistemas ni en batch. |
| 1      | Usar el proceso de subsistemas.                |
| 2      | Usar el proceso en batch.                      |

## Moneda

Esta opción de proceso especifica si el sistema imprime la moneda nacional o extranjera en la hoja de recolección.

### 1. Moneda nacional o doméstica

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir la moneda nacional o extranjera en la hoja de recolección. Los valores admisibles son:

- |        |                                           |
|--------|-------------------------------------------|
| Blanco | Imprimir en moneda nacional.              |
| 1      | Imprimir en divisas.                      |
| 2      | Imprimir en divisas y en moneda nacional. |

### Versiones

Estas opciones de proceso determinan la versión que usa el sistema cuando se realiza el procesamiento de embarque y débito.

Las versiones controlan la forma en la que se muestra la información. Por lo tanto, tal vez necesite configurar las opciones de proceso para algunas versiones específicas con el fin de satisfacer las necesidades de su compañía.

### 1. Versión de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar la versión del proceso de subsistemas (R45100) que deberá usar el sistema para identificar y ajustar los acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Impresión de hojas de recolección.

# Procesamiento de la información sobre el número de serie

---

Use los números de serie para identificar en forma única un artículo y darle seguimiento a través de los sistemas de Distribución de OneWorld. Los números de serie pueden ayudarle a dar seguimiento a la información sobre una pieza en particular, como cuándo llegó a su almacén, cuándo se recibió, cuándo y a quién fue vendida y cuándo se embarcó.

Dependiendo de sus requerimientos de número de serie, puede añadir números de serie a su sucursal/planta en el momento en que recibe un artículo. Cuando venda dicho artículo, debe introducir el número de serie durante el registro de la orden de compra y verificar dicho número durante la confirmación del embarque.

En otros casos, puede añadir los números de serie al sistema cuando embarque sus productos. Por ejemplo, puede introducir un número de serie durante la confirmación del embarque a fin de identificar un periodo de garantía de dicho producto. Puede tener acceso a la aplicación Revisiones del número de serie (P4220) para asignar números de serie dentro de la sucursal/planta.

El procesamiento de números de serie incluye las siguientes tareas:

- ☐ Familiarización con el procesamiento de números de serie en el sistema de Distribución
- ☐ Trabajo con los números de serie en una sucursal/planta

La función del proceso de números de serie constituye una mejora al procesamiento de lotes. El sistema procesa los números de serie como lotes cuya cantidad es 1. Un lote cuya cantidad es 1, es la menor unidad a la que puede darse seguimiento. Puede usar las siguientes pantallas referentes a información sobre lotes para dar seguimiento y rastrear el número de serie a lo largo del sistema de Distribución:

- Revisiones del Maestro de lotes (P4108)
- Información sobre artículos/lotes (P41024)
- Actualización rápida de lotes (P41080)
- Actualización del estado de lotes (P41082)
- Disponibilidad de lotes (P41280)

- Libro mayor de artículos/lotas (P4111)
- Consulta sobre seguimiento/rastreo de lotas (P41203)

El sistema conserva la información sobre los números de serie en los siguientes archivos:

- Información sobre el Maestro de artículos (F4101)
- Información sobre sucursal/planta del artículo (F4102)
- Ubicación de artículos (F41021)
- Maestro de lotas (F4108)
- Libro mayor de artículos (F4111)

### Consulte también

- *Procesamiento de lotas* en la guía *Administración de inventario*.

## Familiarización con el procesamiento de números de serie en el sistema de Distribución

Si vende artículos con número de serie, puede configurar la información sobre el artículo y dar seguimiento al movimiento del mismo desde el momento en que entra al almacén hasta que se embarca la mercancía al cliente. La familiarización con el procesamiento de números de serie en el sistema de Distribución incluye las siguientes tareas:

- ☐ Registro de los requerimientos de números de serie durante el registro inicial del artículo
- ☐ Acceso a los números de serie durante la recepción de las órdenes de compra
- ☐ Registro de números de serie durante el registro de órdenes
- ☐ Registro de números de serie durante la confirmación del embarque

### Registro de los requerimientos de números de serie durante el registro inicial del artículo

Cuando introduzca la información sobre el artículo en el Maestro de artículos (F4101), el cual pasa automáticamente al archivo Información sobre sucursal/planta del artículo (F4102), debe identificar el requerimiento de asignación de número de serie, tipo de proceso de lote, método de compromiso y vida de anaquel (en días). Si necesita un número de serie, el tipo de proceso de lote indica si dicha asignación es opcional u obligatoria; y si es obligatoria, el formato de los números de serie asignados por el sistema. Debe especificar la vida de anaquel para que el sistema calcule la fecha de caducidad del artículo. Puede modificar los requerimientos de número de serie de cada sucursal/planta. El sistema verifica el procesamiento del número de serie conforme a la información que aparece en la pantalla Información sobre sucursal del artículo.

Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que el requerimiento de número de serie es opcional, el sistema no le pedirá introducir un número de serie sino hasta la confirmación del embarque. Use esta función para identificar la garantía sobre un artículo que se extiende al cliente.

Debe introducir un tipo de proceso de lote y la vida de anaquel de todos los artículos cuyo registro de número de serie no es opcional. El sistema usa el tipo de proceso de lotes y la vida de anaquel para comprometer el inventario. Si no especifica la vida de anaquel, debe introducir una fecha de caducidad cada vez que reciba un artículo.

### Consulte también

- *Registro de información sobre sucursal del artículo* en la guía *Administración de inventario*.

### Acceso a los números de serie durante la recepción de las órdenes de compra

Cuando recibe artículos en su almacén, puede introducir la información sobre el número de serie. Cuando introduzca los recibos de las órdenes de compra, debe introducir la opción de recepción conforme al tipo de proceso de lote que exista en Información sobre sucursal/planta del artículo.

Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que el sistema asigna los números de serie basándose en el formato de números de folio o un formato de fecha, debe introducir la opción para "Recibir en varias ubicaciones". El sistema le pide introducir la cantidad 1 como cantidad recibida. Basándose en un formato de números de folio o de fecha del sistema, éste creará ubicaciones nuevas en el archivo Ubicación de artículos (F41021) y obtendrá la fecha de caducidad basándose en la vida de anaquel que haya introducido en la Información sobre sucursal de artículos o puede introducir una fecha de caducidad de cada número de serie.

Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que es necesario asignar los números de serie en forma manual, debe introducir la opción "Recibir en varias ubicaciones". El sistema le pedirá que introduzca la cantidad 1 como la cantidad recibida así como los números de serie con los que el sistema puede crear lotes en el archivo Ubicación de artículos (F41021), cuando sea necesario. El sistema obtiene la fecha de caducidad basándose en la vida de anaquel que haya introducido en la Información sobre sucursal de artículos o puede introducir una fecha de caducidad de cada número de serie.

Debe configurar la opción de proceso en la aplicación Registro de recibos por OC/Registro de recibos por artículo (P4312) para introducir la información sobre el número de serie a fin de dar seguimiento y rastrear la información sobre los artículos por número de serie.

### Consulte también

- *Registro de recibos* en la guía *Compras*.

### Registro de números de serie durante el registro de órdenes

Si introduce una orden de un artículo con un tipo de proceso de lote que indique que se necesita un número de serie, debe introducir una ubicación y un número de serie (lote) admisibles durante el registro de la orden.

Las siguientes reglas se aplican si se requiere un número de serie durante el registro de la orden de venta:

- La unidad de medida de la transacción debe ser la misma que la unidad de medida principal del artículo serializado.
- La cantidad debe ser igual a 1 cuando introduzca una combinación de ubicación/número de serie.
- Debe introducir una combinación de ubicación/número de serie admisible y disponible.

Tal vez reciba un mensaje de error porque la combinación de ubicación/número de serie y artículo que introduzca no está disponible o porque la cantidad disponible es cero. Los números de serie no estarán disponibles si la cantidad de la combinación artículo/ubicación/número de serie está:

- En inspección
- En la operación 1
- En la operación 2
- En tránsito

Si se devuelve un artículo para crédito o reparación, debe introducirse una ubicación y un número de serie admisibles. También puede usar la información sobre el número de serie para hacer una consulta sobre la orden existente.

### Consulte también

- *Registro de información sobre detalles*

### Registro de números de serie durante la confirmación del embarque

Si introduce un requerimiento de número de serie de un artículo, debe introducir la información sobre dicho número en la confirmación del embarque. Cuando confirme las líneas de detalle de una orden durante la confirmación del embarque, debe introducir el número de serie basándose en el tipo de proceso de lote de dicho artículo que aparezca en Información sobre sucursal/planta de artículos.

### Consulte también

- *Trabajo con embarques.*

### Trabajo con números de serie en una sucursal/planta

Puede configurar los números de serie de una sucursal/planta antes de recibir los artículos o a medida que los embarque desde su almacén de acuerdo con los requerimientos de número de serie específicos de su compañía. Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que es necesario asignar los números de serie en forma manual, puede predefinir los números de serie para escogerlos cuando introduzca una orden de venta o confirme el artículo para su embarque. Si usa el procesamiento de número de serie como un identificador de información, como las garantías, y ha especificado el tipo de proceso de lote como un registro opcional del número de serie, puede introducir el número de serie antes de confirmar el embarque del artículo a su cliente. Si ha asignado un número de serie a un artículo, también puede introducir un segundo número de serie para identificar una garantía.

El trabajo con los números de serie de una sucursal/planta incluye las siguientes tareas:

- Configuración de números de serie de una sucursal/planta
- Revisión de la información sobre números de serie

Puede hacer una consulta sobre los números de serie de varios artículos que hayan sido vendidos a un cliente, números de serie de un tipo de orden en particular o todos los números de serie que se hayan asignado a un artículo que aún no se hayan ordenado o embarcado.

### ► Para configurar los números de serie de una sucursal/planta

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Consulta sobre números de serie.

1. En la pantalla Trabajo con Números de serie, haga clic en Añadir para añadir números de serie nuevos.

| Nº de serie 1 | Nº de serie 2 | Nº de cliente | Dir entrg | Nº de orden | Tp or |
|---------------|---------------|---------------|-----------|-------------|-------|
| 20634         |               | 3334          | 3334      | 2460        | SO    |
| 20635         |               | 4250          | 4250      | 2461        | SO    |
| 20636         |               |               |           |             |       |
| 20637         |               |               |           |             |       |
| 20638         |               |               |           |             |       |
| 20639         |               |               |           |             |       |
| 20640         |               |               |           |             |       |
| 20641         |               |               |           |             |       |
|               |               |               |           |             |       |
|               |               |               |           |             |       |

2. En la pantalla Revisiones de números de serie, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Nº de serie 1
  - Nº de serie 2
3. Haga clic en OK.

### ► Para revisar la información sobre números de serie

En el menú Consultas sobre órdenes de venta (G42112), escoja Consulta de número de serie.

1. En la pantalla Trabajo con Números de serie, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Número de artículo
  - Número de serie
  - Número de orden



- Tipo de documento
- Número de cliente

El sistema mostrará los números de serie que no se hayan asignado a un artículo con la cantidad 1. El sistema no crea lotes ni ubicaciones para estos artículos en el archivo Ubicación de artículos (F41021).

2. En el menú Pantalla, escoja Historial de ventas para tener acceso a Consultas sobre servicio al cliente y revise la información sobre el detalle de la orden.



## Trabajo con embarques

---

Después de que el personal del almacén recolecte los artículo de una orden, debe verificar que la información sobre el artículo y el embarque sea la correcta antes de embarcar la orden. Debe usar la aplicación Confirmación de embarque para verificar que el inventario ha salido del almacén. Puede verificar la ubicación de donde está tomando el artículo, la cantidad, toda la información sobre el artículo y el embarque, cargos adicionales y número de serie antes de embarcar la orden.

El trabajo con embarques incluye las siguientes tareas:

- ☐ Procesamiento de órdenes adicionales durante la confirmación del embarque
- ☐ Confirmación de embarque
- ☐ Confirmación de embarques en batch
- ☐ Impresión de documentos de embarque
- ☐ Embarque de cantidades parciales de órdenes

### Procesamiento de órdenes adicionales durante la confirmación del embarque

El procesamiento órdenes adicionales durante la confirmación incluye las siguientes tareas:

- Actualización del inventario físico
- Familiarización con la confirmación de cargas y entregas
- Registro de la información sobre el número de serie durante la confirmación
- Confirmación de los resultados de pruebas de los artículos embarcados

### Actualización del inventario físico

Puede liberar la cantidad disponible de un artículo durante la confirmación de embarque o actualización de ventas. El método que escoja afectará el momento en que se guarden los archivos históricos en el Libro mayor de artículos.

- Si resta la cantidad disponible del inventario durante la confirmación del embarque, el sistema creará un registro en el Libro mayor de artículos con la orden de venta como número de documento y el tipo de orden como tipo de documento. Durante la actualización de ventas, el sistema modifica el registro con el número y tipo de factura, la fecha del Libro mayor y el número de batch.
- Si resta la cantidad disponible del inventario durante la actualización de ventas, el sistema guardará el número de factura, tipo y fecha del Libro mayor en el Libro mayor de artículos. No se introduce ningún registro durante la confirmación de embarque.

Debe añadir los tipos de orden a la tabla UDC (40/IU) para liberar la cantidad disponible de un artículo durante la confirmación del embarque. Durante la actualización de ventas, el sistema modifica el registro del Libro mayor de artículos con el número y tipo de factura, la fecha del Libro mayor y el número de batch.

### Consulte también

- *Procesamiento de la información sobre el número de serie* para obtener más información acerca de los requerimientos del número de serie durante la confirmación del embarque.
- Consulte *Ubicación de información sobre cantidades disponibles* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de el Libro mayor de artículos.

### Familiarización con confirmación de cargas y entregas

La confirmación puntual y precisa de la carga y de la entrega es clave para el éxito del transporte. Cuando confirme una carga, el sistema verifica los productos que constituyen la carga. Cuando confirme una entrega, el sistema verificará que la carga haya llegado a su destino final. El sistema Administración de transporte de J.D. Edwards le permite la rápida confirmación de la carga de productos a granel y empacados.

Las cargas están formadas por uno o más embarques. Las cargas se confirman para registrar las cantidades reales de los productos embarcados. Cuando confirme una carga, el sistema obtendrá la fecha y hora real del embarque de la carga. Actualice la fecha y la hora de la entrega en caso de necesidad.

La entrega de un producto es el momento en el que se transfiere la propiedad a su cliente. Confirme la entrega para verificar las cantidades del producto entregado de acuerdo con las especificaciones de la carga. La confirmación puede hacerse para todos los tipos de entregas, como la de productos a granel, empacados y las entregas no programadas. Puede confirmar la entrega de un viaje o una orden a la vez, o puede confirmar varias entregas a la vez.

El sistema mejora la precisión de inventario al:

- Hacer los ajustes necesarios de inventario para dar cuenta de las lecturas de temperatura y densidad tomadas durante el proceso de carga.
- Permitirle registrar los resultados de las pruebas válidas de un producto a granel antes de que pueda confirmar una carga satisfactoriamente.
- Cambiar el estado de una orden para que sea elegible para producto de documento en batch o para iniciar la impresión automática del documento de entrega.
- Crear registros históricos de cada transacción en el Libro mayor de artículos y evitar la confirmación de carga si no se satisfacen los requisitos preestablecidos, como por ejemplo los estándares de calidad.
- Permitirle registrar la disposición de cantidades restantes de productos a granel durante la confirmación de entregas.
- Introducir los asientos de diario necesarios en el sistema.

También puede usar el sistema Administración de transporte para dar apoyo a las industrias de la aviación y marítimas. Cuando confirma la carga y entrega de productos para las industrias de aviación y marina, las aplicaciones le permiten introducir información adicional de órdenes, como por ejemplo números de embarcación o de vuelo, aprovisionamiento de combustible y horas de salida y llegada.

Si ha activado el Control ECS en las constantes del sistema Administración de órdenes de venta, puede dar seguimiento al transporte de productos a granel o empacado desde el almacén o depósito a las instalaciones del cliente. Puede confirmar el embarque de productos a granel. Debe introducir la información correspondiente en los campos adicionales necesarios antes de confirmar el embarque. El sistema almacena la información sobre la confirmación de embarques en el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211).

### Consulte también

- *Confirmación de entregas* en la guía *Administración de transporte* para obtener más información acerca de confirmaciones de cargas y entregas.

### Registro de la información sobre el número de serie durante la confirmación

Si existe cualquier tipo de requerimiento de número de serie de un artículo en Información sobre sucursal/planta de artículos, debe introducir la información sobre el número de serie en la confirmación del embarque. Cuando confirme las líneas de detalle de una orden durante la confirmación del embarque, debe introducir el número de serie basándose en el tipo de proceso de lote de dicho artículo que aparezca en Información sobre sucursal/planta de artículos.

Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que el sistema asigna los números de serie basándose en el formato de números de folio o un formato de fecha, debe confirmar la cantidad 1 como la cantidad embarcada. Basándose en un formato de números de folio o de fecha del sistema, éste creará ubicaciones nuevas en el archivo Ubicación de artículos (F41021), en caso necesario. Si está embarcando una cantidad superior a uno, el sistema mostrará automáticamente la pantalla Seleccionar de varias ubicaciones, creará los números de serie basándose en el formato y no confirmará una línea con una cantidad superior a 1.

Si introduce el tipo de proceso de lote que indique que es necesario asignar los números de serie en forma manual, debe introducir la opción en Seleccionar ubicaciones. El sistema le pedirá que introduzca la cantidad 1 como la cantidad recibida así como los números de serie de las ubicaciones con los que el sistema puede crear lotes en el archivo Ubicación de artículos (F41021), en caso de necesidad. Si está embarcando una cantidad superior a uno, el sistema mostrará automáticamente la pantalla Seleccionar de varias ubicaciones y no confirmará una línea con una cantidad superior a 1.

Si el número de serie del artículo que se está embarcando no coincide con el número de serie del sistema, puede cambiar la información para que se refleje el embarque con precisión. Puede usar la pantalla Consulta sobre el número de serie para configurar un número de serie nuevo del artículo.

### Consulte también

- *Procesamiento de números de serie* para obtener más información acerca de la aplicación Consulta de números de serie (P4220)

## Confirmación de los resultados de pruebas de los artículos embarcados

Si está trabajando con el sistema Administración de calidad de J.D. Edwards y tiene activado el Control de calidad en las constantes de sucursal/planta de la sucursal/planta de embarque, puede confirmar los resultados de las muestras de prueba en la confirmación del embarque. Después de que introduzca los resultados de pruebas, el sistema los procesará para determinar si los resultados que haya recopilado pasan las pruebas que haya definido. El sistema evalúa los resultados en comparación con los valores mínimo y máximo y ajusta el estado del lote para que pase o rechace cada línea de detalle de las órdenes. Si se aprueba el lote, el sistema confirmará la línea de detalle de la orden para el embarque. Si el lote no es aprobado, puede entrar a la pantalla Revisiones de resultados de pruebas en el menú Fila en la pantalla Revisiones de confirmación de embarques para buscar y seleccionar un lote que satisfaga los criterios de calidad del cliente y del artículo en la orden de venta.

Además puede configurar las opciones de proceso en la aplicación Confirmación de embarque (P4205) para imprimir en forma automática los resultados de las pruebas en un Certificado de análisis. Un certificado de análisis es un documento en el que se enumeran las pruebas y los resultados de las mismas de los lotes de artículos vendidos a un cliente. El sistema imprime los Certificados de análisis sólo para aquellos clientes cuyas instrucciones de facturación indican que el cliente debe recibir dicho documento. Además, el sistema imprimirá la información sobre los resultados de pruebas en el Certificado de análisis basándose en los parámetros que se definan en Definiciones de pruebas.

Puede entrar a la pantalla Revisiones de resultados de pruebas en el menú Fila en la aplicación Confirmación de embarque (P4205).

### Consulte también

- *Configuración de pruebas* en la guía *Administración de calidad* para obtener más información acerca de la configuración de pruebas y definición de características tales como la información que se imprime en un Certificado de análisis.
- *Trabajo con Resultados de pruebas* en la guía *Administración de calidad* para obtener más información acerca de la selección de pruebas e introducción de resultados.

### Confirmación de embarque

Puede verificar la información sobre la orden de venta, registrar información adicional, tal como cuotas de manejo o de empaque y determinar el momento en el que el inventario sale del almacén.

Aunque no puede añadir artículos almacenables a una orden de venta durante la confirmación del embarque, no puede añadir importes de artículos no almacenables, como los cargos por manejo y flete, dependiendo de la forma en la que esté configurada la opción de proceso.

Cuando confirma una orden, el sistema pasa el código de estado al estado siguiente. Por ejemplo, una orden con un código de estado 540 pasa al 560 después de confirmar el embarque.

Si la cantidad del embarque es menor que la cantidad de la orden, puede ajustar la cantidad del embarque en la orden de venta. Si el sistema no puede surtir una cantidad de artículos, procesará la orden dependiendo de la forma en la que se configure lo siguiente:

- Debe configurar la actualización de las opciones de proceso en la aplicación Confirmación de embarque para poner los artículos disponibles en órdenes atrasadas, cancelarlos o embarcarlos.
- Puede definir si el cliente permite órdenes atrasadas en las Instrucciones de facturación al cliente.

Puede confirmar el embarque de juegos de la siguiente manera:

- Manualmente: configure una opción de proceso para mostrar todos los componentes del juego. Debe confirmar manualmente cada uno de los componentes y saldar la cantidad restante de cada componente del juego.
- Automáticamente: configure una opción de proceso para evitar que se muestren los componentes del juego. El sistema confirma los componentes y salda las cantidades restantes de cada componente del juego.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se configure un código de estado para la confirmación de embarques.



## ► Para confirmar embarques

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

1. En la pantalla Trabajo con Confirmación de órdenes, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos para localizar la orden y haga clic en Buscar:
  - N° de orden
  - Tipo de orden
  - Suc/planta
  - N° hoja recol
  - Referencia
  - Identificación del contenedor

The screenshot shows a software window titled 'Confirmación de embarques - [Trabajo con Confirmación de embarque]'. It has a menu bar with 'Archivo', 'Verificar', 'Preferencias', 'Pantalla', 'Fila', 'Ventana', and 'Ayuda'. Below the menu is a toolbar with icons for 'Sele...', 'Bus...', 'Cerr...', 'Sec...', 'For...', 'Mos...', 'Acer...', 'Enlaces', 'Confir...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains search fields: 'N° orden' (with a dropdown set to 'SO'), 'Suc/planta', 'N° hoja recol', 'N° de embarque', and 'OC del cliente'. Below these fields is a table with the following data:

| N° de orden | Tp or | Cía orden | N° de línea | N° de Vendido a | Nombre Vendido a | Dir entrg | N° hoja recol |
|-------------|-------|-----------|-------------|-----------------|------------------|-----------|---------------|
| 2401        | SO    | 00200     | 1,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 2,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 3,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 4,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 5,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 6,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 7,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2401        | SO    | 00200     | 8,000       | 4242            | Capital System   | 4242      |               |
| 2413        | SO    | 00001     | 2,000       | 4243            | Custom Brokers   | 4243      |               |

2. Escoja la orden y haga clic en Seleccionar.

| Sel | Cantidad emb | Unidad de medida | Nº de partida | Ubicación | Nº de lote/serie | Suc/planta |
|-----|--------------|------------------|---------------|-----------|------------------|------------|
| 1   | 134          | EA               | 220           |           |                  | M          |

3. En la pantalla Confirmación de embarque, corrija la información conforme sea necesario:
  - Cantidad emb
  - Ubicación
  - Nº de lote/serie
  - Cantidad atrasada
  - Cantidad cancelada
  - Nº de transp
  - Fch real embarque
4. Realice una de las siguientes acciones:
  - Escoja Confirmar filas mostradas en el menú Pantalla para confirmar todas las líneas de detalles de órdenes que el sistema muestre según sus criterios de búsqueda.
  - Escoja la fila y después Confirmar línea en el menú Fila a fin de confirmar la línea de detalle de la orden.
5. En la pantalla Confirmación de embarque, para seleccionar las líneas de detalle de la orden con el fin de confirmarlas, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Sel = 1

Si activó la opción de proceso para seleccionar automáticamente las líneas de detalle de la orden, el sistema selecciona en forma automática todas las líneas de detalle para confirmación.

6. Escoja Valores implícitos de líneas en el menú Pantalla e introduzca la información correspondiente al embarque y haga clic en OK para modificar la información sobre la línea implícita.
7. Seleccione la fila, escoja Seleccionar ubicaciones en el menú Fila e introduzca la información correspondiente a la ubicación y lote y haga clic en OK para seleccionar ubicaciones alternativas o asignar números de serie.
8. Haga clic en OK para confirmar las líneas de detalles seleccionadas de la orden.

Basándose en la selección de la opción de proceso, el sistema podría mostrar Líneas de artículos adicionales.

| Cantidad embarque | U M | Pcio unit | Precio total | Descripción | Tp lin | Cost unit |
|-------------------|-----|-----------|--------------|-------------|--------|-----------|
| 0,0000            |     |           |              |             | F      | 0,0000    |

9. En la pantalla Líneas de artículos adicionales, puede introducir líneas de artículos adicionales no almacenables y hacer clic en OK.

Dependiendo de la selección de la opción de proceso, el sistema podría mostrar la pantalla Detalles de tara/empaque. Consulte *Confirmación de información sobre tara y empaque*.

| Campo              | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cantidad emb       | Es el número de unidades que está comprometido para envío en el registro de las órdenes de ventas, utilizando la unidad de medida introducida o la primaria definida para este artículo. En el sistema de manufactura y registro del tiempo de la orden de trabajo, este campo pudiera indicar las cantidades completadas o desechadas. El tipo de cantidad es determinado por el código de tipo que se haya introducido. |
| Nº de lote/serie   | Número que identifica un lote o un número de serie. Un lote en un grupo de artículos con características similares.                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Cantidad atrasada  | Es el número de unidades puestas en órdenes atrasadas en el procesamiento de órdenes de venta o de trabajo, utilizando la unidad de medida registrada o la unidad de medida primaria definida para el artículo.                                                                                                                                                                                                           |
| Cantidad cancelada | Es el número de unidades canceladas en el procesamiento de órdenes de ventas o de trabajo, utilizando la unidad de medida primaria o la introducida definida para este artículo. En el sistema de manufactura, también puede ser el número de unidades desechadas.                                                                                                                                                        |

## Opciones de proceso: Confirmación de embarque (P4205)

### Selección

Estas opciones de proceso indican los criterios que el sistema usa para seleccionar las líneas de detalle de las órdenes que han de confirmarse.

#### 1. Desde el estado siguiente (obligatorio)

Utilice esta opción de proceso a fin de indicar el punto en uso en el proceso de la línea. Debe utilizar un estado que se haya determinado en el archivo de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de la orden basadas en el tipo de orden y de línea que se está empleando. La combinación Desde el estado y Hasta el estado debe ser válida para el último estado/estado siguiente en la tabla Reglas de actividad de la orden.

#### 2. Hasta el estado siguiente (obligatorio)

Utilice este estado para indicar el siguiente paso o un paso alterno en el proceso de la orden. Debe introducir una tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden basada en el tipo de orden y de línea que esté empleando. La combinación Desde el estado y Hasta el estado debe ser válida para último estado/estado siguiente en las Reglas de actividad de la orden.

### 3. Tipo de órdenes de venta (obligatorio)

Utilice esta opción de proceso para especificar el tipo de documento. Este código también indica el origen de la transacción. J. D. Edwards ha reservado códigos de tipos de documento para comprobantes, facturas, recibos y hojas de tiempos, los cuales crean contrapartidas automáticas durante el programa de contabilización. (Estos asientos no se compensan en forma automática cuando se les introduce originalmente).

El usuario debe introducir un valor que se haya determinado en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/DT).

Si se desea liberar la cantidad disponible de un artículo durante la confirmación del embarque, el usuario también debe agregar tipos de orden a la tabla de códigos definidos por el usuario (40/IU). Si no se introducen los tipos de orden en dicha tabla, el sistema va a liberar automáticamente la cantidad disponible de un artículo en la actualización de ventas. Si se agregan los tipos de orden a la tabla antes mencionada, el sistema sustrae de manera automática la cantidad disponible del inventario durante la confirmación del embarque. El sistema crea un registro en el Cardex en donde se usa la orden de ventas como número de documento y el tipo de orden como tipo de documento. Durante la actualización de ventas, el sistema agrega el número y tipo de factura, la fecha del L/M y el número de batch al registro existente.

Si no se agregan los tipos de orden a la tabla de códigos definidos por el usuario (40/IU), el sistema sustrae la cantidad disponible del inventario durante la actualización de ventas y registra el número y tipo de factura y la fecha del L/M en el Cardex. No se introduce ningún registro durante la confirmación del embarque.

### Valores implícitos

Estas opciones de proceso determinan los valores implícitos, como el tipo de documento, que la aplicación Confirmación de embarque (P4205) usa cuando no se introducen otros valores para la transacción.

#### 1. Tipo de línea de las líneas de detalle de ventas nuevas

Utilice esta opción de proceso para especificar un código que controle la forma en que el sistema procese las líneas en una transacción. Los tipos de línea afectan los sistemas con los que tiene relación la transacción (Libro Mayor, Costo de trabajo, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar y Administración de inventario). De igual manera, especifica las condiciones para incluir una línea en los informes y en los cálculos. Los códigos válidos se definen en la pantalla Revisiones de constantes de tipo de línea (P40205) y entre ellos se incluyen:

|   |                           |
|---|---------------------------|
| S | Artículo almacenable      |
| D | Artículo de envío directo |
| J | Costo de trabajo          |
| N | Artículo no almacenable   |
| F | Flete                     |
| T | Información de texto      |
| M | Cargos varios y abonos    |
| W | Orden de trabajo          |

Aunque no es posible agregar artículos de inventario a una orden de ventas durante la confirmación del embarque, puede agregar importes de artículos fuera de inventario como cargos por manejo y flete.

Si se introduce un tipo de línea fuera de inventario para líneas nuevas de detalle de ventas y se configura la opción de proceso, Permitir registro de líneas adicionales, el sistema desplegará la ventana Registro adicional de líneas después de que usted confirme las líneas de detalle de órdenes de venta.

#### 2. Introduzca un código de modificación de estado siguiente para:

##### Líneas de detalles de ventas confirmadas

Utilice este estado para indicar un paso alternativo en el proceso de una orden. Debe introducirse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y línea que se esté utilizando. La combinación de códigos de estado especificados en las opciones de proceso Desde el estado y el Código de modificación de las líneas de detalle de ventas debe ser válida para el último estado/siguiente estado en las Reglas de actividad de la orden.

### **Líneas de artículos adicionales no almacenables introducidas**

Utilice este estado para indicar un paso alternativo en el proceso de una orden. Debe introducirse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y línea que se esté utilizando. La combinación de códigos de estado especificados en las opciones de proceso Desde el estado y el Código de modificación de las líneas de detalle de ventas debe ser válida para el último estado/siguiente estado en las Reglas de actividad de la orden.

Sólo es posible emplear esta opción de proceso si se ha activado la opción de proceso Permitir registro de líneas adicionales.

### **Cantidades en órdenes atrasadas restantes**

Utilice esta opción de proceso para indicar un paso alternativo en el proceso de órdenes en el caso de cantidades que no estén disponibles en el momento de la Confirmación del embarque. En una orden confirmada, la línea de detalle original de la orden indica la cantidad que se confirmó para el embarque. Si la cantidad disponible es inferior a la cantidad ordenada, el sistema agrega una línea de detalle de orden a fin de indicar la cantidad que falta por embarcar. El código de estado actual de la nueva línea de detalle es 904 (Orden atrasada en la confirmación del embarque). El código del estado siguiente puede tomarse del proceso de la orden o puede indicarse un estado alternativo.

Debe introducirse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya determinado en las Reglas de actividad de la orden basándose en el tipo de orden y línea que se esté empleando. La combinación de códigos de estado especificados en las opciones de proceso Desde el estado y el Código de modificación de Cantidades atrasadas/canceladas debe ser válido para último estado/estado siguiente en las Reglas de actividad de la orden.

Sólo puede utilizarse esta opción de proceso si se ha activado la opción de proceso atrasar o cancelar cantidad no embarcada.

### Desplegar

Estas opciones de proceso indican si el sistema muestra algunos tipos de información sobre órdenes de venta o le permite introducir líneas adicionales durante la confirmación.

#### 1. Permitir el registro de líneas adicionales

Utilice esta opción de proceso para indicar si es posible agregar artículos fuera de inventario a una orden de ventas durante la confirmación del embarque. Por ejemplo, puede agregar importes de artículos fuera de inventario, tales como cargos por manejo y flete. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | No mostrar la pantalla Registro de línea adicional.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 1      | Mostrar la pantalla Registro de línea adicional después de que se confirmen las líneas de detalle de la orden de ventas. Esta opción de proceso funciona con la opción de proceso del tipo de línea implícita de las nuevas líneas de detalle de ventas. Si se introduce un tipo de línea fuera de inventario para las líneas nuevas de detalle de ventas, el sistema muestra el tipo de línea en la pantalla. |

#### 2. Mostrar líneas de componentes de juegos (para uso futuro)

Utilice esta opción de proceso para escoger si se van a mostrar líneas de componentes para juegos. Cuando se confirme el envío de un juego, es posible confirmar de forma manual los componentes individuales del juego o dejar que el sistema confirme los componentes cuando se confirme el artículo principal. Los valores válidos son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no muestra las líneas de componentes de juegos pero, pero confirma de manera automática cada componente y cuadra la cantidad restante de cada artículo en el juego. Si no se cuenta con una cantidad disponible de un componente, el sistema atrasa o cancela todas las órdenes del juego. |
| 1      | El sistema muestra todas las líneas de componentes de juegos y el usuario debe confirmar manualmente cada componente. Si no cuenta con una cantidad disponible para un componente opcional, el sistema atrasa o cancela al componente pero no al artículo principal.                                  |



### 3. Mostrar líneas de texto (para uso futuro)

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema muestra líneas de texto cuando confirma el envío de una orden. Las líneas de detalle de la orden con un tipo de línea de texto, por lo general T, contienen información del memorándum.

Cuando confirma el envío de una orden, puede que sea necesario visualizar la información de la línea de texto. Los valores válidos son:

- Blanco El sistema no muestra las líneas de texto.
- 1 El sistema muestra las líneas de texto.

### 4. Error de ubicación de artículo en espera

Utilice esta opción de proceso para indicar si se recibe un error cuando está retenida una ubicación de artículo. El usuario puede definir códigos de estado de lote y asignar códigos de estado de ubicaciones en Revisiones del Maestro de artículos, Artículos de planta/sucursal y Maestro de lotes. Un lote o ubicación aprobada carece de un código de estado. Si no se asigna un código de estado, entonces se trata de un lote o ubicación aprobados. Todos los demás códigos indican una retención. El sistema podría procesar artículos fuera de ubicaciones que aparezcan como retenidas. Los valores admisibles:

- Blanco El sistema no indica un error cuando la ubicación del artículo está retenida.
- 1 El sistema no confirma el embarque de artículos desde esta ubicación hasta que se apruebe el estado del lote.

### 5. Preseleccionar líneas de detalle para confirmación

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema registra el valor de selección en la pantalla de revisiones. El usuario puede escoger la opción de pre-selección de líneas de detalle si se muestran las líneas del componente del juego o subensamblajes. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no selecciona de manera automática las líneas de detalle de confirmación. El usuario debe introducir el valor de selección a fin de confirmar una línea de detalle.
- 1 El sistema registra el valor de selección, 1, para todas las líneas de detalle de orden en la pantalla Revisiones. Es posible cancelar la selección de cualesquier líneas que no se confirmen para el embarque.

### Modificaciones

Estas opciones de proceso definen el hecho de si el sistema verifica la disponibilidad antes de confirmar la línea de detalles de la orden y si es posible cambiar la cantidad.

#### 1. Verificar disponibilidad

Utilice esta opción de proceso para especificar si el sistema avisa al usuario sobre la disponibilidad de cantidades antes de confirmar la línea de detalle de una orden. Es posible confirmar la disponibilidad durante la confirmación de un embarque si no se consigna de manera fija el inventario sino hasta la confirmación del embarque. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema verifica la disponibilidad pero no advierte que la cantidad ordenada supera la cantidad disponible. |
| 1      | El sistema verifica la disponibilidad y advierte que la cantidad ordenada supera la cantidad disponible.       |

Si se configura la opción de proceso Confirmación de embarque (P4205), Ficha de proceso, Atraso automático o Cancelación de cantidad no embarcada en atraso o cancelación de cantidades no embarcadas, el sistema verifica la información sobre atrasos en el Maestro de artículos, Artículos en sucursal/planta, Constantes de sucursal/planta e Instrucciones de facturación al cliente y, en forma automática, atrasa o cancela cualquier cantidad que no esté disponible. Si se deja en blanco esta opción de proceso, la cantidad seguirá disponible para embarque.

#### 2. Embarcar la cantidad disponible negativa

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema permite al usuario realizar embarques desde una ubicación con una cantidad disponible negativa o la cantidad de la orden hace que la cantidad sea inferior a cero. Los códigos válidos son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema permite al usuario confirmar la línea de detalle de la orden y realizar un embarque desde una ubicación que tenga una cantidad disponible negativa.                                                                                                                                                  |
| 1      | El sistema emite un mensaje de error para indicar que la ubicación desde la que se está realizando el embarque carece de una cantidad disponible y no le permite confirmar la línea de detalle de la orden desde esta ubicación. El usuario debe seleccionar otra ubicación desde la cual realizar el embarque. |

### 3. Evitar embarques excesivos

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema le permite aumentar la cantidad de una línea de detalle de orden durante la confirmación de un embarque. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                              |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema permite al usuario aumentar la cantidad de una línea de detalle de orden durante la confirmación del embarque.    |
| 1      | El sistema no permite al usuario aumentar la cantidad de una línea de detalle de orden durante la confirmación del embarque. |

## Proceso

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si la aplicación Confirmación de embarque le permite:

- Modificar la información sobre la orden como el tipo de línea y la Dirección de entrega.
- Liberar la cantidad disponible

### 1. Modificar el tipo de línea

Utilice esta opción de proceso para especificar un código que controle la forma en que el sistema procesa las líneas de una transacción. Los tipos de línea afectan a los sistemas con los que se relaciona la transacción (Libro mayor general, Costo de trabajo, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar y Administración de inventarios). Asimismo, especifica las condiciones para incluir una línea en informes y en cálculos. Debe introducir un valor que esté definido en la pantalla Revisiones de constantes de tipo de línea (P40205). Los valores válidos son:

- |        |                                                                                                                                                                      |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | La información del tipo de línea de la orden sólo puede cambiarse para esta orden. Si introduce otro tipo de línea, debe ser un tipo de líneas fuera del inventario. |
| 1      | No se puede cambiar el tipo de línea. El tipo de línea es visible en la pantalla, pero no puede modificar esta información.                                          |

### 2. Modificar la Dirección de entrega

Utilice esta opción de proceso para indicar si es posible cambiar la información predeterminada de la dirección de envío. Cuando el usuario configure la Información del Maestro de clientes y las Instrucciones de facturación al cliente, debe definir la dirección de venta como la dirección a la que se envía la factura y la dirección Enviar a como la dirección a la que se envía el embarque. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                 |
|--------|-----------------------------------------------------------------|
| Blanco | No es posible cambiar la dirección de envío.                    |
| 1      | No es posible cambiar la dirección de envío sólo en esta orden. |

### 3. Atrasar o cancelar la cantidad no embarcada

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema atrasa o cancela órdenes para las cuales no se cuenta con una cantidad disponible.

El usuario puede permitir órdenes atrasadas por artículo o por cliente y puede especificar si se permiten tales cosas en una sucursal/planta en particular. Para atrasar una orden, debe configurar la opción, Permite órdenes atrasadas, en el Maestro de artículos, Artículos en sucursal/planta, Constantes de sucursal/planta e Instrucciones de facturación al cliente. Si el usuario permite órdenes atrasadas, el sistema retiene la línea de detalle de la orden hasta que haya cantidad disponible. Si no permite órdenes atrasadas, el sistema cancela la línea de detalle de la orden.

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no atrasa ni cancela una cantidad que no se ha embarcada. Toda cantidad restante será embarcada cuando esté disponible.                                                                                                                       |
| 1      | El sistema atrasa o cancela una cantidad que no se embarca en base a la información de órdenes atrasadas en Instrucciones de facturación al cliente, Información del Maestro de artículos, Artículos en sucursal/planta y Constantes de sucursal/planta. |

### 4. Liberar la modificación del inventario físico

Utilícese esta opción de proceso para indicar si el sistema le permite liberar inventario cuando confirme el embarque. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema libera la cantidad disponible del artículo cuando se confirma el embarque. Debe añadir los tipos de orden a la tabla de códigos definidos por el usuario (40/IU).                                                                                                                   |
| 1      | El sistema no libera la cantidad disponible del artículo cuando se confirma el embarque. Si no se liberan las cantidades disponibles, el sistema no realiza el procesamiento adicional como es el procesamiento básico del número de serie, la interoperabilidad y la información del acuerdo. |

### 5. Procesamiento de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema deberá emplear el proceso de subsistemas o batch (R45100) para identificar y ajustar acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Confirmar embarques. Los valores admisibles son:

- |        |                                            |
|--------|--------------------------------------------|
| Blanco | No usar el proceso de subsistemas o batch. |
| 1      | Usar el proceso de subsistemas.            |
| 2      | Usar el proceso de batch.                  |

## Flete

Estas opciones de proceso indican si el sistema obtiene la información sobre el flete y si puede modificar la información sobre el flete y el transportista.

### 1. Programa de flete (para uso futuro)

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema obtiene información sobre fletes. El usuario puede estandarizar la información sobre flete y transportista de tal manera que los cálculos de tarifa de flete se realicen con precisión para la ruta, escala y zona adecuada. Es posible especificar un transportista de preferencia para un artículo (Maestro de artículos y Artículos en sucursal/planta) o Instrucciones de facturación al cliente. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no obtiene información sobre fletes y el usuario puede introducir valores que afecten sólo a la orden en uso.
- 1 El sistema obtiene información sobre el flete y procesa órdenes basándose en la información predeterminada que está en Instrucciones de facturación al cliente o la Información del Maestro de artículos.

### 2. Modificación de flete (para uso futuro)

Utilice esta opción de proceso para escoger si el sistema procesa órdenes basándose en la información implícita. Con el fin de no modificar la información sobre el flete de una orden, el usuario puede inhabilitar esta información. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema procesa órdenes basándose en la información predeterminada en las Instrucciones de facturación al cliente o en la Información del Maestro de artículos.
- 1 Es posible cambiar los valores implícitos sólo para esta orden.

## Impresión

Esta opción de proceso indica si el sistema imprime facturas a través del subsistema.

### 1. Impresión automática de facturas

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema ha de imprimir facturas a través del subsistema. Si se utiliza el procesamiento por subsistema para imprimir facturas, el usuario debe especificar la versión del programa Impresión de facturas (P42565) para activar el procesamiento mediante el subsistema. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no imprime facturas de manera automática.
- 1 El sistema imprime facturas de manera automática.

### Versiones

Estas opciones de proceso determinan la versión que usa el sistema cuando se confirma una línea de detalle de una orden. Si deja una opción de proceso en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0001.

#### 1. Registro de órdenes de venta (P4210)

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión del programa Registro de órdenes de venta (P4210) que utiliza el sistema para crear líneas adicionales de detalles de órdenes durante la confirmación del embarque. Si se utiliza esta versión del registro de órdenes de ventas en otros programas, el sistema modifica el tipo de línea de orden que está configurado en las opciones de proceso de Confirmación de embarque con el tipo de línea de orden de las opciones de proceso de esta versión del Registro de órdenes de venta.

#### 2. Impresión de facturas (R42565)

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión del programa Impresión de facturas (R42565) que el sistema utiliza para imprimir facturas de manera automática a través del subsistema. El usuario debe activar la opción de proceso, Impresión automática de facturas, para activar el procesamiento a través del subsistema.

Si se deja en blanco esta opción de proceso, el sistema utilizará la versión ZJDE0001.

#### 3. Embarque y débito (R45100)

Use esta opción de proceso para especificar la versión de proceso de subsistemas (R45100) que deberá usar el sistema para identificar los acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Confirmar embarques.

### Almacén

Estas opciones de proceso definen el procesamiento adicional para la confirmación de tara y empaque. Si sigue los requerimientos de las normas UCC 128, puede confirmar la información sobre tara y empaque después de confirmar una línea de detalle de una orden.

#### 1. Confirmación de empaque

Utilice esta opción de proceso para indicar si está confirmando paquetes para envío. Los valores válidos son:

|        |                                      |
|--------|--------------------------------------|
| Blanco | No utiliza confirmación de paquetes. |
| 1      | Utiliza confirmación de paquetes.    |

El sistema verifica que se registran el código de serie del contenedor del envío (SSCC) y el código del contenedor del envío (SCC) adecuados para cada registro y que correspondan a la configuración jerárquica que se especifica en Registro de envíos. Por ejemplo, si introduce una configuración SOTPI (Envío, Orden, Tara, Paquete, Artículo) en Registro de envíos pero no ha introducido un paquete SSCC o SCC, el sistema muestra un mensaje de error.

El sistema verifica que el código SCC y la unidad de medida para cada artículo correspondan a la información en Maestro de artículos y Revisiones de referencias cruzadas de artículos. La suma de las cantidades Tara/Paquete debe ser igual a la cantidad enviada en la línea de la orden de venta. El sistema convierte la unidad de medida de SCC en la cantidad UPC si ha introducido un SCC. Por ejemplo, si confirma el envío de 24 cajas de bebidas gaseosas, el sistema verifica que se está confirmando el envío de 144 latas de bebidas gaseosas.

Si cumple con los requisitos UCC 128, debe especificar una versión de Confirmación de paquete.

## **2. Versión de confirmación de empaque (P4216)**

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión de Confirmación de paquete que utiliza el sistema cuando está confirmando paquetes para envíos. Esta opción de proceso está en vigor sólo si activa la opción de proceso para utilizar la confirmación de paquetes. Si la deja en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

## **Calidad**

Si usa la aplicación Administración de órdenes de venta con el sistema Administración de calidad, estas opciones de proceso definen las versiones que generarán resultados de pruebas y un Certificado de análisis.

### **1. Versión de revisiones de resultados de pruebas (P3711)**

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión de Revisiones de resultados de pruebas (P3711) que utiliza el sistema para verificar las especificaciones de la calidad cuando confirma el envío de un artículo. El sistema utiliza esta versión para verificar las características del artículo para permitir unos valores máximos y mínimos, estado de lote y cantidades o porcentajes aceptables. Si un lote pasa la inspección de calidad y cumple con las especificaciones, entonces está disponible para su envío a ese cliente.

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema usará la versión ZJDE0001.

### 2. Certificado de análisis

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema imprime un Certificado de análisis (CA). Un CA es una lista de todas las pruebas realizadas y los resultados de los lotes vendidos a un cliente. Los valores válidos son:

- Blanco El sistema no imprime automáticamente un Certificado de análisis.  
1 El sistema imprime automáticamente un Certificado de análisis.

Para generar un CA, debe especificar una versión en la opción de proceso, Versión de extracción del certificado de análisis, para obtener la información.

### 3. Versión de extracción del certificado de análisis (R37900)

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión del programa Extracción de certificados de análisis (P37900) que utiliza el sistema para generar un CA. Esta opción de proceso está en vigor sólo si se ha activado la opción de proceso para Impresión de un certificado de análisis.

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

## Acuerdos

Si usa la aplicación Administración de órdenes de venta con el sistema Administración de acuerdos, estas opciones de proceso definen el método mediante el cual el sistema selecciona los acuerdos.

### 1. Administración de acuerdos

Si utiliza Administración de acuerdos junto con el sistema Administración de órdenes de venta, utilice esta opción de proceso para introducir un destino de entrega específico para un artículo que forma parte de un acuerdo.

#### O

Si utiliza el sistema Administración de acuerdos junto con el sistema Administración de órdenes de venta, utilice esta opción de proceso para especificar el destino de la entrega para un artículo que forma parte de un acuerdo. Los valores válidos son:

- 1 El destino puede ser cualquier ubicación definida en el acuerdo.
- 2 El sistema identifica la sucursal/planta implícita como el destino.

Si deja esta opción de proceso en blanco, debe introducir un destino específico en la opción de proceso, Especificación de destino del acuerdo de préstamo.



## 2. Método de búsqueda de acuerdos

Utilice esta opción de proceso para identificar el método mediante el cual el sistema selecciona un acuerdo. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema asigna un acuerdo basándose en la fecha de vencimiento más cercana.
- 1 El sistema asigna un acuerdo de manera automática sólo si existe uno.
- 2 El sistema le pide asignar un acuerdo.
- 3 El sistema asigna un acuerdo basándose en la fecha de vencimiento más cercana.

## Interoperabilidad

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si se realiza el procesamiento de interoperabilidad.

### 1. Tipo de transacción de interoperabilidad

Utilice esta opción de proceso para activar el procesamiento por interoperabilidad. Los valores admisibles son:

- Blanco Ignorar la interoperabilidad de salida.
- 1 Procesar la interoperabilidad de salida.

### 2. Ejecución del subsistema de salida

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema procesa las transacciones de interoperabilidad de salida a través del subsistema. Los valores admisibles son:

- Blanco Ignorar el procesamiento del subsistema de salida.
- 1 Realizar el procesamiento del subsistema.

### Productos a granel

Estas opciones de proceso definen el método que usa el sistema para procesar los registros de pérdidas y ganancias de temperatura.

#### 1. Volúmenes de transacciones a granel

Utilice esta opción de proceso para escribir registros de pérdidas/ganancias de temperatura para los clientes a los que se les factura a temperatura ambiente cuando se ha liberado el inventario a temperatura estándar. La pérdida o ganancia se calcula en cualquiera de las siguientes formas: costos o ingresos. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no procesa los registros de pérdidas/ganancias de temperatura.                                                                                                                                                                                         |
| 1      | En cuanto al costo, el sistema calcula la diferencia entre la extensión del volumen a temperatura ambiente multiplicado por el costo y el volumen estándar multiplicado por el costo. En el cálculo se utiliza la unidad de medida principal.                     |
| 2      | En cuanto a los ingresos, el sistema calcula la diferencia entre la extensión del volumen a temperatura ambiente multiplicada por el precio y el volumen estándar multiplicado por el precio. En el cálculo se utiliza la unidad de medida de fijación de precio. |

### Entre sucursales

Estas opciones de proceso identifican los tipos de órdenes para las órdenes entre sucursales.

#### 1. Tipos de órdenes entre sucursales

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Creación de órdenes de ventas entre compañías (R4210IC) que utiliza el sistema para verificar los tipos de orden para órdenes entre compañías. Utilice una orden entre compañía para rellenar una orden de compra de una sucursal/planta que sea distinta de la sucursal/planta de venta. Esto es útil si su compañía vende desde una ubicación pero rellena y envía las órdenes desde otra ubicación, como puede ser un almacén central de abastecimiento.

Si deja esta opción en blanco, el sistema utiliza ZJDE0001.

## 2. Ordenes entre compañías

Use esta opción de proceso para indicar si el sistema crea órdenes entre compañías cuando crea nuevas líneas de detalle de la orden. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no crea órdenes entre compañías.
- 1 El sistema crea órdenes mediante Creación de órdenes entre compañía (R4210IC) en modalidad de batch. En la modalidad de batch, el sistema procesará el trabajo inmediatamente y no podrá trabajar en un modo interactivo hasta que el sistema haya procesado la orden.
- 2 El sistema crea órdenes mediante Creación de órdenes entre compañías (R4210IC) en la modalidad de subsistema. En modalidad de subsistema, el sistema procesa el trabajo de una cola. Puede continuar trabajando interactivamente cuando procese las órdenes en la modalidad de subsistema.

## Anticipos

Estas opciones de proceso controlan el hecho de si puede registrar la información sobre pago de las órdenes.

El anticipo de una orden ocurre cuando un vendedor recibe un pago del cliente en el momento del registro de la orden. Existen muchos tipos de anticipos que un cliente puede usar, tales como efectivo, cheque y tarjeta de crédito. Cuando se realiza cualquier tipo de anticipo, el sistema registra la información sobre la transacción de cada línea de detalle de la orden e indica el pago en la factura.

Si se embarca de más una línea de detalle de una orden o si se agrega una línea de detalle a la orden, debe recibir una autorización nueva.

### 1. Procesamiento de anticipos

Introduzca un 1 para actualizar Transacción de anticipos. Si deja en blanco este campo, no se actualizará.

### 2. Autorización del proceso

Introduzca un valor para indicar cómo procesa el sistema autorizaciones.

Los valores válidos son:

- 1 El sistema procesa autorizaciones de un modo interactivo.
- 2 El sistema procesa autorizaciones en modalidad de batch o de subsistema, dependiendo de la versión.
- Blanco El sistema no procesa autorizaciones.

### 3. Liquidación del proceso

Introduzca un valor para indicar cómo procesa el sistema liquidaciones.

Los valores válidos son:

- 1 El sistema procesa las liquidaciones de un modo interactivo.
  - 2 El sistema procesa las liquidaciones en modalidad de batch o de subsistema.
- Blanco El sistema no procesa las liquidaciones.

### 4. Autorización de transacciones de anticipos

Introduzca la versión de Autorizar transacción de anticipos UBE a ejecutar. Si la deja en blanco, no se ejecutará la autorización.

### 5. Liquidación de transacciones de anticipos

Introduzca la versión de Liquidación de transacción de anticipo. Si deja esta opción en blanco, el sistema no ejecuta esta aplicación.

### 6. Autorización de la retención del anticipo

Introduzca el código de retención para mostrarlo en la orden si falla el proceso de autorización.

### 7. Retraso de liquidación para el procesamiento del anticipo

Introduzca el código de retención para mostrarlo en la orden si falla el proceso de liquidación.

## Confirmación de embarques en batch

En el menú Procesos adicionales de órdenes (G4212), escoja Aplicación en batch de confirmación de embarques.

La Aplicación en batch de confirmación de embarques (R42500) le permite confirmar varios embarques a la vez. Con este proceso se actualizan los archivos Encabezado de cambios a órdenes de clientes (F47131) y Detalles de cambios a órdenes de clientes (F47132). La aplicación Confirmación de embarques en batch invoca la aplicación Procesador de transacciones recibidas (R47500), la cual usa también los archivos Cambios a órdenes de clientes.

Cuando confirma los embarques para las órdenes en modalidad de batch, el sistema obtiene todas las órdenes en el estado que especifique en las opciones de proceso de Confirmación de embarques en batch (R42500).

El sistema no procesa las órdenes con los siguientes criterios:

- Ordenes en espera
- Ordenes que está procesando el sistema Administración de almacenes
- Ordenes que se procesaron anteriormente para confirmación de embarques
- Ordenes con una cantidad comprometida a futuro mayor que cero

Puede ejecutar la confirmación de embarques en batch en la modalidad de prueba y final. Cuando ejecute la confirmación del embarque en batch en la modalidad de prueba, el sistema no cambiará el estado de las órdenes ni actualizará la base de datos. El sistema enviará mensajes electrónicos de error al Centro de trabajo. Puede corregir errores en la pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta y volver a someter la orden para su confirmación.

Cuando ejecute la aplicación Confirmación de embarques en batch (R42500), el sistema ejecutará en forma automática la aplicación Procesador de transacciones recibidas (R47500) con el fin de mejorar el procesamiento en batch. Cuando configure las opciones de proceso de la aplicación Confirmación de embarques en batch (R42500), debe especificar una versión de la aplicación Confirmación de embarque (P4205).

Consulte la siguiente tabla para detectar las transacciones que no se hayan completado con la aplicación Confirmación de embarques en batch:

### Detección de problemas de la aplicación Confirmación de embarques en batch

| Cuando haya configurado las opciones de proceso del Procesador de transacciones recibidas (R47500) a: | Considere la siguiente acción de recuperación:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalidad de prueba: 1</b><br><b>Registros de depuración: 1</b>                                    | <p>Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar la aplicación Confirmación de embarques en batch en la modalidad de prueba o final, utilizando la misma selección de datos.</p> <p>Puede alterar la selección de datos en la modalidad de prueba si desea volver a procesar las líneas de detalle de las órdenes que fallaron.</p> |

| Cuando haya configurado las opciones de proceso del Procesador de transacciones recibidas (R47500) a: | Considere la siguiente acción de recuperación:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalidad de prueba: 1</b><br><b>Registros de depuración: en blanco</b>                            | <p>Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar la aplicación Confirmación de embarques en batch en la modalidad final.</p> <p>Configure la selección de datos de tal manera que procese las líneas de detalles de órdenes que fallaron.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Modalidad de prueba: en blanco</b><br><b>Registros de depuración: 1</b>                            | <p>Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Ejecute el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad de prueba o final.</p> <p>Dado que la opción de proceso se configuró de tal manera que se depuraran los registros procesados, no puede volver a ejecutar la aplicación Confirmación de embarque en batch.</p> <p>Use el número original del batch EDI del archivo Encabezado de cambios a órdenes de clientes (F47131) para la selección de datos.</p>                                                                   |
| <b>Modalidad de prueba: en blanco</b><br><b>Registros de depuración: en blanco</b>                    | <p>Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Ejecute el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad final.</p> <p>Dado que la opción de proceso se configuró de tal manera que se depuraran los registros procesados, no puede volver a ejecutar la aplicación Confirmación de embarques en batch.</p> <p>Use el número original del batch EDI del archivo Encabezado de cambios a órdenes de clientes (F47131) así como los números de orden y de línea de las líneas de detalle que fallaron en la selección de datos.</p> |

Consulte la siguiente tabla para detectar las transacciones que no se hayan completado con el Procesador de transacciones recibidas:

### Detección de problemas del Procesador de transacciones recibidas

| <b>Cuando haya configurado las opciones de proceso del Procesador de transacciones recibidas (R47500) a:</b> | <b>Considere la siguiente acción de recuperación:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalidad de prueba: 1</b><br><b>Registros de depuración: 1</b>                                           | Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad de prueba o final, utilizando la misma selección de datos.<br><br>Puede alterar la selección de datos en la modalidad de prueba si desea volver a procesar las líneas de detalle de las órdenes que fallaron. |
| <b>Modalidad de prueba: 1</b><br><b>Registros de depuración: en blanco</b>                                   | Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad de prueba o final, utilizando la misma selección de datos.<br><br>Puede alterar la selección de datos en la modalidad de prueba si desea volver a procesar las líneas de detalle de las órdenes que fallaron. |
| <b>Modalidad de prueba: en blanco</b><br><b>Registros de depuración: 1</b>                                   | Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad de prueba o final, utilizando la misma selección de datos.<br><br>Puede alterar la selección de datos en la modalidad de prueba si desea volver a procesar las líneas de detalle de las órdenes que fallaron. |
| <b>Modalidad de prueba: en blanco</b><br><b>Registros de depuración: en blanco</b>                           | Haga las correcciones necesarias en las líneas de detalle que fallaron durante el procesamiento. Vuelva a ejecutar el Procesador de transacciones recibidas en la modalidad final, utilizando la misma selección de datos.<br><br>Puede alterar la selección de datos en la modalidad de prueba si desea volver a procesar las líneas de detalle de las órdenes que fallaron.             |

**Nota:** J.D. Edwards recomienda que si configura la aplicación Confirmación de embarques en batch para llamar al Procesador de transacciones recibidas, debe asegurarse de que éste no tenga activado ningún criterio de selección de datos. Además, los códigos de estado indicados en la aplicación Confirmación de embarque en batch modifican los códigos de estado configurados en las opciones de proceso del Procesador de transacciones recibidas.

### Antes de comenzar

Antes de que pueda hacer funcionar este proceso en batch, realice las siguientes tareas:

- ☐ Cree una versión de la aplicación Confirmación de embarques en batch (R42500) y configure las opciones de proceso de acuerdo con las necesidades de su compañía.

Por ejemplo, tal vez desee crear varias versiones para la modalidad de prueba o final. De esta forma, puede revisar las órdenes que se confirmarán antes de confirmar de hecho las órdenes y actualizar la base de datos.

- ☐ Cree una versión de la aplicación Confirmación de embarque (P4205) y configure las opciones de proceso de acuerdo con las necesidades de su compañía.

Consulte *Confirmación de embarque* para obtener más información acerca de las opciones de proceso de la aplicación Confirmación de embarque (P4205).

- ☐ Cree una versión del Procesador de transacciones recibidas (R47500) y configure las opciones de proceso de acuerdo con las necesidades de su compañía.
- ☐ Asegúrese de que la versión correcta del Procesador de transacciones recibidas (R47500) esté indicada en las opciones de proceso de la aplicación Confirmación de embarques en batch (R42500).
- ☐ Asegúrese de que la versión correcta de la aplicación Confirmación de embarque (P4205) esté indicada en las opciones de proceso del Procesador de transacciones recibidas (R47500).

### Impresión de documentos de embarque

Puede imprimir documentos de embarque, como por ejemplo conocimientos de embarque e informes de entrega antes de enviar la orden. Los documentos de embarque acompañan la orden hasta su destino. El personal de entrega puede usar estos documentos para comparar lo que tienen que entregar con lo que transportan.



La impresión de documentos de embarque incluye las siguientes tareas:

- ☐ Impresión de conocimientos de embarque
- ☐ Impresión de notas de entrega

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las reglas de actividad de órdenes incluyan un estado para la impresión de documentos de embarque. Consulte *Configuración de reglas de actividad de órdenes*.

### Impresión de conocimientos de embarque

En el menú Informes sobre órdenes de venta (G42111), escoja Impresión de documentos de embarque.

Ejecute una versión de la aplicación Impresión de documentos de embarque con el fin de imprimir los conocimientos de embarque. Un conocimiento de embarque incluye la siguiente información sobre la orden:

|                    |                                                                 |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <b>Artículo</b>    | Incluye descripción del artículo, cantidad, peso y volumen      |
| <b>Facturación</b> | Incluye dirección del cliente y precios.                        |
| <b>Embarque</b>    | Incluye instrucciones de embarque, peso y volumen total.        |
| <b>Entrega</b>     | Incluye las líneas para las firmas del conductor y del cliente. |

Puede especificar el encabezado que se imprime en la parte superior del documento, como 'Conocimiento de embarque' cuando ejecuta la aplicación. Como el documento de embarque tiene la firma de la persona que realiza la entrega y la del cliente también puede usarlo como un recibo.

### Opciones de proceso: Conocimiento de embarque

#### Implícitos 1

1. Introduzca un Valor del código de estado \_\_\_\_\_

#### Implícitos 2

1. Introduzca una Modificación del estado siguiente \_\_\_\_\_
2. 1=Evitar la actualización del Código de estado siguiente desde Reglas de actividad de órdenes, en blanco= Se actualizará el estado siguiente \_\_\_\_\_
3. 1=No mostrar inventario futuro comprometido \_\_\_\_\_

#### Procesar

Introduzca un valor de unidad de medida de peso o volumen en los campos del total de la orden de venta.

1. Introduzca un valor para la unidad de medida de volumen \_\_\_\_\_
2. Introduzca un valor para la unidad de medida de peso \_\_\_\_\_

#### Imprimir

1. 1=Para mostrar precios y costos \_\_\_\_\_
2. 1=No imprimir componentes del juego \_\_\_\_\_
3. 2=Para imprimir tanto el Número de artículo como el Número del artículo del cliente o bien, déjese en blanco \_\_\_\_\_
4. Introduzca el tipo de referencia cruzada para obtener el número de artículo del cliente \_\_\_\_\_
5. Introduzca '1' para imprimir números de serie. Si se deja en blanco, no se imprimirán números de serie. \_\_\_\_\_

#### Divisas

1. Blanco=Imprimir sólo moneda local, 1=Imprimir sólo moneda extranjera, 2= Imprimir tanto la moneda local como la extranjera. \_\_\_\_\_

## Impresión de notas de entrega

En el menú Informes sobre órdenes de venta (G42111), escoja Impresión de notas de entrega.

Ejecute una versión de la aplicación Impresión de notas de entrega para imprimir información que puede usar el personal durante la entrega. Por ejemplo, pueden comparar los artículos que tienen que entregar con los artículos que tienen en el vehículo. Esto puede serle muy útil si su compañía usa sus propios vehículos para realizar las entregas en lugar de usar vehículos de una compañía externa.

Sólo puede proporcionar notas de entrega a un cliente si las instrucciones de facturación al cliente están configuradas para permitir notas de entrega.

Para asegurarse de que la factura del cliente sea exacta, puede imprimir las notas de entrega después de confirmar un embarque y antes generar la factura del cliente de una orden.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se hayan configurado las instrucciones de facturación al cliente para que se puedan imprimir las notas de entrega. Consulte *Configuración de instrucciones de facturación al cliente*.
- ☐ Verifique que las reglas de actividad de órdenes incluyan un código de estado para imprimir notas de entrega y que se encuentre entre la confirmación de embarques y la impresión de facturas. Consulte *Configuración de reglas de actividad de órdenes*.

## Opciones de proceso: Impresión de notas de entrega

### Implícitos

1. Introduzca una modificación de estado siguiente \_\_\_\_\_
2. Introduzca un '1' para evitar la actualización del estado siguiente. \_\_\_\_\_

### Despliegue

1. Introduzca un '1' para imprimir líneas de componentes de juegos. \_\_\_\_\_
2. Introduzca un '1' para imprimir el importe total. \_\_\_\_\_
3. Introduzca una razón de transporte. \_\_\_\_\_

### Despliegue

1. Introduzca el mensaje global  
que se ha de imprimir en cada  
nota  
de entrega. \_\_\_\_\_
2. Introduzca un '1' para imprimir  
el texto asociado. \_\_\_\_\_

### Número de art

1. Introduzca un '1' para imprimir  
el número de artículo del  
cliente. \_\_\_\_\_
2. Introduzca el tipo de número de  
referencia cruzada que se va a  
recuperar \_\_\_\_\_

### Proceso

1. Introduzca un '1' para escribir  
al archivo de Historial de notas  
de entrega \_\_\_\_\_

### Divisas

1. Introduzca un '1' para imprimir  
los importes en divisas. \_\_\_\_\_

## Embarque de cantidades parciales de órdenes

Las órdenes de venta de juegos y artículos configurados a menudo pueden tener cantidades grandes e incluso piezas y subensambles. Por lo general, a medida que se terminan los artículos (y sus componentes) de las órdenes de venta de juegos y artículos configurados, permanecen en el inventario hasta que se completa toda la orden. Sin embargo, al embarcar pequeñas cantidades de artículos a medida que se completan las órdenes, puede administrar eficazmente su inventario y reducir los costos de manejo y también puede facturar periódicamente las cantidades completadas en lugar de esperar a que se complete toda una orden.

### Consulte también

- *Familiarización con los embarques parciales de artículos configurados* en la guía *Configurador de ventas* para obtener más información.

## Procesamiento de anticipos

Cuando introduzca órdenes para sus clientes, puede enviar facturas a los mismos por la mercancía recibida. Puede ser que en ocasiones los clientes hagan un pago por adelantado inmediatamente después de registrar una orden. Con el procesamiento de anticipos, puede generar una factura como recibo para el cliente indicando que ya se ha pagado el total de la orden con anticipación.

El anticipo de una orden ocurre cuando un vendedor recibe un pago del cliente en el momento del registro de la orden. Existen muchos tipos de anticipos que un cliente puede usar, tales como efectivo, cheque y tarjeta de crédito. Cuando se realiza cualquier tipo de anticipo, el sistema registra la información sobre la transacción de cada línea de detalle de la orden e indica el pago en la factura.

El procesamiento de anticipos incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración del procesamiento de anticipos
- ☐ Autorización de transacciones con tarjeta de crédito
- ☐ Actualización de transacciones de anticipos
- ☐ Liquidación de transacciones de anticipos
- ☐ Trabajo con pagarés

Existen dos tipos de transacciones de anticipos:

### **Anticipos entre dos**

Los anticipos entre dos son generalmente transacciones en efectivo o cheque que ocurren entre su compañía y el cliente. Cuando se paga por anticipado una orden en efectivo o cheque, el sistema indica la forma del anticipo, la transacción y el total en la factura.

### **Anticipos entre tres**

Los anticipos entre tres son generalmente transacciones con tarjeta de crédito que ocurren entre su compañía, el cliente y la compañía emisora de la tarjeta de crédito.

En este sistema, la transacción es una transmisión electrónica de la información sobre la transacción entre el banco, la compañía emisora de la tarjeta de crédito y el que procesa dicha tarjeta.



El sistema de procesamiento de anticipos proporciona una interfaz entre las aplicaciones de OneWorld, como el Registro de órdenes de venta y el procesador de la tarjeta de crédito que identifica al vendedor. Con el sistema de procesamiento de anticipos, puede integrar las autorizaciones de tarjeta de crédito y los ajustes finales con los procesos de su compañía tales como el registro de órdenes y los procedimientos de facturación.

Para las transacciones de pagos entre tres, J. D. Edwards no proporciona procesadores de transacciones de software intermedio ni de tarjeta de crédito. Con el fin de completar los procesos de anticipos con tarjeta de crédito, debe seleccionar un procesador de la tarjeta, un proveedor de tercera parte o una solución de software intermedio, con la que pueda transmitir la información entre OneWorld, la emisora de la tarjeta de crédito y su banco.

# Configuración del procesamiento de anticipos

---

En el menú Procesamiento de anticipos (G42131), escoja Información sobre el procesamiento de anticipos.

Antes de procesar las transacciones entre dos o entre tres, debe identificar los puntos del proceso en los que el sistema autoriza órdenes con los tipos de transacción de la compañía emisora de la tarjeta de crédito y el estado en el que se realizan los ajustes.

Realice las siguientes tareas:

- ☐ Configuración del flujo de estado de anticipos
- ☐ Configuración de los tipos de anticipo
- ☐ Configuración de códigos de espera de anticipos

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se haya realizado la configuración adecuada del procesador de tarjeta de crédito. Esta información incluye la identificación del negocio afiliado, la identificación de la terminal, los números telefónicos de autorizaciones y ajustes y cualquier otra información que sea necesaria para una transmisión electrónica satisfactoria.

## Configuración del flujo de estado de anticipos

La autorización ocurre generalmente después de la introducción de órdenes. El ajuste ocurre generalmente después de la confirmación del embarque pero antes de la facturación. El sistema sigue las reglas de actividad de órdenes correspondiente a la combinación de tipo de orden y tipo de línea. Puede configurar códigos de estado de modificación en las opciones de proceso de las siguientes aplicaciones:

- Registro de órdenes de venta (P4210)
- Confirmación de embarque (P4205)
- Impresión de facturas (P42565)
- Liberación de órdenes en espera (P43070)
- Actualización de ventas (R42800)

Cuando realice una consulta sobre órdenes en la pantalla Información sobre el procesamiento de anticipos, puede identificar el estado de las transacciones, como las transacciones que están listas para ser autorizadas, ajustadas o rechazadas, con base en los códigos de estado de anticipos en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/SP). Se han predefinido los siguientes estados:

- En blanco, el cual indica una autorización previa
- 01, Enviado para autorización
- 02, Autorizado
- 03, Listo para ajuste
- 04, Enviado para ajustes
- 05, Ajustado
- 06, No autorizado/error
- 07, Sin ajuste/error

## Configuración de tipos de anticipos

Los códigos de instrumentos de pago (00/PY) indican varios métodos de pago, como pagaré, cheque y transferencia electrónica de fondos. Asigne un código de instrumento de pago a cada factura o comprobante. Configure un código por cada tipo de instrumento de pago que use. El sistema también usa esta tabla de códigos definidos por el usuario en los sistemas generales de OneWorld para los comprobantes y las facturas. Para identificar las transacciones para anticipo, debe usar los tipos de pago con códigos de manejo asignados. Un espacio en blanco es el valor implícito.

### Codificación fija

- X – Cheque para intercambio electrónico de datos (EDI)
- Y – Transferencia cablegráfica EDI
- Z – EDI
- ? – pago con tarjeta de crédito

### Codificación flexible

- C – Cheque (8.75 pulgadas)
- D – Pagaré
- N – Billeto
- T – Transferencia electrónica de fondos
- W – Cheque (8.5 pulgadas)



### Códigos de manejo especial

Los valores que aparecen en la columna de códigos de manejo especial correspondientes al tipo de instrumento de pago controlan el procesamiento de anticipos. En otras palabras, si configura un código de manejo para un tipo de pago, el sistema procesa la transacción a través del ciclo de autorización y ajustes. J. D. Edwards ha predefinido los tipos de pago con los siguientes códigos especiales de manejo:

- 11, en efectivo
- 12, con tarjeta de crédito
- 13, en cheque

### Consulte también

- *Registro de anticipos* en la guía *Cuentas por pagar* para obtener más información acerca de los comprobantes de anticipos.

### Configuración de códigos de espera de anticipos

En el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241), escoja Información sobre órdenes en espera.

Puede configurar la información sobre órdenes en espera que el sistema usa para poner las órdenes en espera. El sistema aplica esta información si configura las opciones de proceso correspondientes de la aplicación Registro de órdenes de venta. J. D. Edwards le recomienda que defina los siguientes códigos de espera para las transacciones de anticipos:

- Espera de ajustes, identificado con el código de espera, CS
- Espera de autorización, identificado con el código de espera, CA

### Códigos de espera de autorización

Utilice esta opción de proceso para especificar un código de retención que el sistema emplee para restringir el número de artículos o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar.

El usuario debe configurar la preferencia de Asignación de producto en el Maestro de preferencias (P40070), activar la preferencia mediante la Selección de preferencias (R40400), determinar la información del código de retención en Información de retención de órdenes (P42090) y después el procesamiento del perfil de preferencias en la opción de proceso P4210, Versiones, Perfil de preferencias. Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### Códigos de espera de ajustes

Utilice esta opción de proceso para especificar un código de retención que el sistema emplee para restringir el número de artículos o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar.

El usuario debe configurar la preferencia de Asignación de producto en el Maestro de preferencias (P40070), activar la preferencia mediante la Selección de preferencias (R40400), determinar la información del código de retención en Información de retención de órdenes (P42090) y después el procesamiento del perfil de preferencias en la opción de proceso P4210, Versiones, Perfil de preferencias. Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### Consulte también

- *Definición de códigos de espera para órdenes* para los pasos específicos de la configuración de los códigos de espera de autorización y ajustes.

# Autorización de transacciones con tarjeta de crédito

---

En el menú Procesamiento de anticipos (G42131), escoja Autorización de transacciones de anticipos.

Durante el registro de órdenes, capture la información sobre la transacción con tarjeta de crédito del cliente y transmita el importe de la orden a través de la solución de software intermedio: un procesador de tarjeta de crédito. El procesador a su vez verifica las cuentas del tarjetahabiente para ver si cuenta con fondos disponibles y bloquea el importe de la orden en la línea de crédito del cliente. El procesador de la tarjeta de crédito emite un código de autorización.

El proceso de autorización varía dependiendo del procesador de la tarjeta de crédito. Si la autorización es satisfactoria, el sistema emite un código de autorización y el sistema actualiza el estado de la transacción en el archivo Transacciones de anticipos.

## Opciones de proceso: Autorización de transacciones de anticipos

Implícitos

Introduzca el Código de modificación de estado siguiente para:

1. Líneas autorizadas. \_\_\_\_\_

Retener

1. Retención de autorización para  
Procesamiento de anticipos. \_\_\_\_\_



# Actualización de transacciones de anticipos

---

Cuando hace un cambio a una orden que afecta la transacción de anticipos, el sistema actualiza el registro de la transacción y activa el reprocesamiento en caso de necesidad. Por ejemplo, si cancela una orden, el sistema anula la transacción del anticipo. Si aumenta la cantidad, el sistema inicia de nuevo el proceso de autorización.

La actualización de las transacciones de anticipos incluye las siguientes tareas:

- ☐ Cambio de las transacciones de anticipos durante el procesamiento de órdenes
- ☐ Actualización manual del estado de las transacciones
- ☐ Revisión del estado de las transacciones

## Cambio de las transacciones de anticipos durante el procesamiento de órdenes

Puede procesar las transacciones de dos y tres partes a través del ciclo normal de procesamiento de órdenes. Cuando cambia la información sobre una orden, ya sea que aumente la cantidad o aumente la orden, el sistema la actualiza con el estado de pago actualizado en el archivo Transacciones de anticipos además de actualizar la información sobre la orden en los archivos normales de Administración de órdenes de venta, tales como Encabezado de órdenes de venta (F4201), Detalle de órdenes de venta (F4211) y Libro mayor de ventas (F42199), dependiendo de las reglas de actividad de órdenes.

Debe activar el procesamiento de anticipos en las opciones de proceso para las siguientes aplicaciones de Administración de órdenes de venta:

- Registro de órdenes de venta (P4210)
- Confirmación de embarque (P4205)
- Impresión de facturas (P42565)
- Liberación de órdenes en espera (P43070)
- Actualización de ventas (R42800)

Revise los siguientes temas si cambia las transacciones de anticipos durante el procesamiento de órdenes:

- Trabajo con información sobre anticipos durante el registro de órdenes
- Liberación de órdenes en espera para la autorización y ajustes
- Actualización del estado de la transacción durante la confirmación de embarques
- Impresión de información sobre anticipos en las facturas
- Actualización de información sobre anticipos en la Actualización de ventas

### Trabajo con información sobre anticipos durante el registro de órdenes

Puede introducir o actualizar el anticipo durante el registro de órdenes si las opciones de proceso correspondientes están definidas para el procesamiento de anticipos. Después de introducir una orden, puede entrar a Revisiones de transacciones de anticipos para introducir el número de cheque o la información sobre la tarjeta de crédito. El sistema obtiene el importe de la orden más los impuestos calculados como el importe del anticipo. Cuando introduzca la información sobre el anticipo, el sistema guarda un registro en el archivo Transacciones de anticipos.

Tal vez necesite una autorización adicional si realiza una consulta sobre una orden y cambia la información. Después de que acepte los cambios a la orden, el sistema compara el total de la orden contra el importe autorizado en el archivo Transacciones de anticipos. Si el importe de la orden es superior al importe autorizado, el sistema actualiza el estado de la transacción para obtener la autorización.

Si una línea de detalle de una orden se cancela o se atrasa en forma parcial, entonces no se necesita una autorización nueva a no ser que las demás transacciones pasen a un estado ajustado. Por el momento, sólo se permite un tipo de anticipo por orden.

#### Consulte también

- *Trabajo con información sobre detalle* para obtener más información acerca de la aplicación Registro de órdenes de venta y las opciones de proceso relacionadas.

### Liberación de órdenes en espera para la autorización y ajustes

Si se pone una orden en espera porque no aprobó la autorización o ajustes, puede usar la aplicación Liberación de órdenes en espera (P43070) para regresar una orden al ciclo de procesamiento. Sin embargo, el sistema no procesa las órdenes de este cliente hasta que las libera. Debe tener el acceso de seguridad apropiado para liberar una orden.

Debe configurar las opciones de proceso de Anticipos en la aplicación Liberación de órdenes en espera (P43070) y así pasar el estado del anticipo a Listo para autorizar o Listo para ajuste cuando se libere una orden en espera. Puede imprimir el informe Ordenes de venta en espera para revisarlas todas.

### Consulte también

- *Trabajo con Liberación de órdenes* para obtener más información acerca de la aplicación Liberación de órdenes en espera (P43070).
- *Configuración de códigos de espera de anticipos*

## Actualización del estado de la transacción durante la confirmación del embarque

Si se embarca más una línea de detalle de una orden o si se agrega una línea de detalle a la orden, debe recibir una autorización nueva.

### Consulte también

- *Trabajo con embarques* para obtener más información acerca de la aplicación Confirmación de embarque (P4205) y las opciones de proceso relacionadas.

## Impresión de información sobre anticipos en las facturas

Cuando imprima las facturas, puede configurar las opciones de proceso para imprimir la información sobre los anticipos en el documento. No es posible resumir las facturas cuando activa el procesamiento de anticipos en la aplicación Impresión de facturas.

### Consulte también

- *Impresión de facturas estándar* para obtener más información acerca de la aplicación Impresión de facturas (R42565).

### Actualización de información sobre anticipos en la Actualización de ventas

En la aplicación Actualización de ventas, debe activar las opciones de proceso Anticipos y si la transacción de ajuste es válida y no se encuentran errores en la Actualización de ventas, entonces el sistema genera un pagaré mediante el cual se solicitan fondos del banco de la compañía emisora de la tarjeta de crédito.

Cuando configure una versión de la aplicación Actualización de ventas para las Transacciones de anticipos, puede configurar las opciones de proceso de tal forma que el sistema asigne un número de factura si no ha procesado las órdenes a través de la aplicación Impresión de facturas; sin embargo, no es posible resumir las facturas.

Si está activada la opción de proceso del procesamiento de anticipos y si ha ocurrido el ajuste de una transacción de anticipo, el sistema elabora un registro de pagaré de cuentas por cobrar al banco de la compañía emisora de la tarjeta de crédito. Durante la actualización de ventas, invoque la versión de Pagarés preautorizados para generar los registros de pagaré. Una vez que se elaboren los pagarés, pueden cerrarse de la siguiente forma:

- Asientos de diario por cargos (P0911)
- Cobranza de pagarés de cuentas por cobrar de anticipos (R03B680)

#### Consulte también

- *Información sobre actualización de ventas* para obtener más información acerca de la aplicación Actualización de ventas (R42800).

### Actualización manual del estado de las transacciones

Puede introducir o actualizar el anticipo durante el registro de órdenes si las opciones de proceso correspondientes están definidas para el procesamiento de anticipos. Después de introducir una orden, puede entrar a Revisiones de transacciones de anticipos para introducir el número de cheque o la información sobre la tarjeta de crédito. El sistema obtiene el importe de la orden más los impuestos calculados como el importe del anticipo. Cuando introduzca la información sobre el anticipo, el sistema guarda un registro en el archivo Transacciones de anticipos.

Puede revisar el estado del anticipo de un cliente o estado en particular. Puede modificar el estado de los anticipos de una transacción usando la aplicación Información sobre el procesamiento de anticipos (P004201).



### ► Para actualizar en forma manual el estado de la transacción

En el menú Procesamiento de anticipos (G42131), escoja Información sobre el procesamiento de anticipos.

1. En la pantalla Trabajo con Transacciones de anticipos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en Buscar para localizar las transacciones de anticipos:
  - Tipo de orden
  - N° de orden
  - Sufijo de la orden
  - Identificación del programa
2. Seleccione la fila y escoja Revisiones en el menú Fila.

3. En la pantalla Revisiones de transacciones de anticipos, revise la siguiente información sobre la transacción:
  - N° orden
  - Tp orden
  - Cía de orden
  - Suf de orden
  - Indicador originac anticipo
  - N° de secuencia
  - N° línea

- Instrumento de pago
  - Estado transacción anticipo
  - Autor importe de transac
  - Impte pago efect
  - Impte pago cheque
  - Impto
  - Ajuste impte transacción
4. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo para actualizar en forma manual el estado del anticipo:
- Estado transacción anticipo

| Campo    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------|---|----------------------------------|---|-----------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|
| Nº orden | Es un número que identifica un documento original. Este puede ser un comprobante, número de orden, factura, efectivo no aplicado, número de asiento de diario y así sucesivamente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| Tp orden | <p>Es el código definido por el usuario (sistema 00, tipo DT) que identifica el tipo de documento. Este código también indica el origen de las transacciones. JDE ha reservado códigos de tipo de documentos para comprobantes, facturas, ingresos y hojas de tiempo que crean asientos de compensación automática durante el programa de contabilización. (Estos asientos no auto-cuadran al momento de su registro original.)</p> <p>Los siguientes tipos de documentos han sido definidos por JDE y no deben cambiarse:</p> <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 nóminas</td></tr><tr><td>I</td><td>Documentos de inventarios</td></tr><tr><td>O</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de compra</td></tr><tr><td>J</td><td>Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos</td></tr><tr><td>S</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de venta</td></tr></table> | P | Documentos de cuentas por pagar | R | Documentos de cuentas por cobrar | T | Documentos de nóminas | I | Documentos de inventarios | O | Documentos de procesamiento de órdenes de compra | J | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos | S | Documentos de procesamiento de órdenes de venta |
| P        | Documentos de cuentas por pagar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| R        | Documentos de cuentas por cobrar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| T        | Documentos de nóminas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| I        | Documentos de inventarios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| O        | Documentos de procesamiento de órdenes de compra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| J        | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| S        | Documentos de procesamiento de órdenes de venta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |

| Campo                       | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |        |   |      |   |                                     |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------|---|------|---|-------------------------------------|
| Cía de orden                | <p>Es un número que, junto con el número de orden, y el tipo de orden, identifica en forma exclusiva un documento de orden (como por ejemplo, una orden de compras, un contrato, una orden de ventas, etc.).</p> <p>Si se está usando el programa Números siguientes por compañía y Año fiscal, el programa de Números siguientes automático (X0010) utilizará la compañía de la orden para obtener el Número siguiente correcto de esa compañía. Si dos o más documentos de orden tienen el mismo número de orden y tipo de orden, la compañía de la orden permitirá localizar el documento deseado.</p> <p>Si se está utilizando el programa regular de Números siguientes, la compañía de la orden no se utilizará para asignar el número siguiente. Por lo tanto, es probable que sea innecesaria para localizar el documento.</p> |   |        |   |      |   |                                     |
| Suf de orden                | <p>En los sistemas de C/C y C/P, es un código que corresponde a la partida de pago. En los sistemas Orden compras y ventas, este código identifica múltiples transacciones para una orden original.</p> <p>Para las órdenes de compra, el código siempre es 000.</p> <p>Para las órdenes de venta con recepciones parciales múltiples aplicadas a una orden, la primera lista de verificación de recibo utilizada para registrar recibos tendrá el sufijo 000, la siguiente tendrá el sufijo 001, la siguiente el 002, etc.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |        |   |      |   |                                     |
| Indicador originac anticipo | Este código definido por el usuario (00/PO) especifica el sistema de origen del anticipo, como 01 indica Registro de órdenes de venta.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |        |   |      |   |                                     |
| Nº de secuencia             | Es el número que usa el sistema para ordenar en secuencia la información.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |        |   |      |   |                                     |
| Nº línea                    | Es un número que identifica múltiples incidentes, como número de líneas en una orden de compra u otro documento. Por lo general el sistema asigna este número pero en algunas casos usted lo debe modificar.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |        |   |      |   |                                     |
| Instrumento de pago         | <p>Código definido por el usuario (sistema 00/tipo PY) que especifica la manera en la que el cliente hace los pagos. Por ejemplo:</p> <table> <tr> <td>C</td><td>Cheque</td></tr> <tr> <td>D</td><td>Giro</td></tr> <tr> <td>T</td><td>Transferencia electrónica de fondos</td></tr> </table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | C | Cheque | D | Giro | T | Transferencia electrónica de fondos |
| C                           | Cheque                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |        |   |      |   |                                     |
| D                           | Giro                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |        |   |      |   |                                     |
| T                           | Transferencia electrónica de fondos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |        |   |      |   |                                     |
| Estado transacción anticipo | Este campo indica el estado de la transacción de anticipo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |   |        |   |      |   |                                     |
| Autor importe de transac    | Esta es la cantidad correspondiente a la autorización del anticipo con tarjeta de crédito.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |   |        |   |      |   |                                     |
| Impte pago efect            | Este campo indica el importe que se paga en efectivo como anticipo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |        |   |      |   |                                     |

| Campo                    | Explicación                                                                                                                                                    |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impte pago cheque        | Este campo indica el importe que se paga con cheque como anticipo.                                                                                             |
| Impto                    | Es el númro que identifica la cantidad del impuesto (la cantidad impuesta y pagadera a las autoridades fiscales por concepto de ventas, uso, e impuestos IVA). |
| Ajuste impte transacción | Este importe del ajuste del prepago.                                                                                                                           |

## Revisión del estado de las transacciones

En el menú Procesamiento de anticipos (G42131), escoja Informe sobre transacciones de anticipos.

Puede usar el Informe sobre transacciones de anticipos para determinar cuáles transacciones están en qué estado. Basándose en la selección de datos, en el informe pueden aparecer los anticipos que se han autorizado pero no ajustado o las transacciones con errores.

### Opciones de proceso: Informe sobre transacciones de anticipos

Depurar

1. Depuración de transacciones de anticipos.  
Blanco Las transacciones de anticipos no se depurarán.  
1 Las transacciones de ajustes de anticipos se depurarán.

# Ajuste de transacciones de anticipos

---

En el menú Procesamiento de anticipos (G42131), escoja Ajuste de transacciones de anticipos.

La liquidación final ocurre entre su compañía y el emisor de la tarjeta de crédito a través del software intermedio que haya seleccionado. En este momento, debe transmitir todas las transacciones autorizadas al procesador de la tarjeta de crédito solicitándole fondos.

El proceso de ajustes varía dependiendo del procesador de la tarjeta de crédito. Si la liquidación es satisfactoria, el sistema emite un código de liquidación y cambia el estado a Liquidado en el archivo Transacciones de anticipos.

El ajuste ocurre generalmente después de la confirmación del embarque pero antes de la facturación. Puede realizar un ajustes después de confirmar el embarque de la mercancía. De esta forma, cuando imprime facturas, puede indicar que el cliente ha pagado el importe.

## Opciones de proceso: Ajuste de transacciones de anticipos

Implitos

Introduzca un código de modificación  
de estado siguiente para:

1. Líneas ajustadas

\_\_\_\_\_

Retener

1. Retención de ajustes para  
procesamiento de anticipos

\_\_\_\_\_



# Trabajo con pagarés

---

Después de que se lleve a cabo satisfactoriamente el proceso de ajustes, puede generar los pagarés de las cuentas por cobrar al banco del emisor de la tarjeta de crédito. Una vez que elabore los pagarés, puede cerrar el pagaré introduciendo los asientos de diario o ejecutando la aplicación Cobranza de pagarés de cuentas por cobrar.

El trabajo con pagarés incluye las siguientes tareas:

- ☐ Familiarización con los pagarés preautorizados de los anticipos
- ☐ Familiarización con la cobranza de pagarés de anticipos

## Familiarización con los pagarés preautorizados de anticipos

Durante la Actualización de ventas, puede generar un registro de pagaré después de que se realice el ajuste del anticipo si ha configurado las opciones de proceso del proceso de anticipos y de que se haya llevado a cabo el ajuste en forma satisfactoria. Al usar una versión de la aplicación Pagarés preautorizados (R03B671), el sistema seleccionará las facturas abiertas que se pagarán como pagarés.

## Familiarización con la cobranza de pagarés de los anticipos

Su banco cobra los fondos del pagaré al banco de la compañía emisora de la tarjeta de crédito en la fecha de vencimiento del pagaré. En o después de la fecha de vencimiento, tanto su compañía como la compañía emisora de la tarjeta de crédito reconocen la transferencia de efectivo. Actualice el estado del pagaré en sus registros para mostrar que se ha cobrado.

Algunas compañías prefieren cancelar el pagaré en la fecha del ajuste mientras que otros esperan hasta que el pago aparezca en su estado de cuenta. Dependiendo de las políticas de su compañía, use la aplicación Cobranza de pagarés de cuentas por cobrar de anticipos (R03B680) para realizar una de las siguientes acciones:

- Ejecute la aplicación Actualización del estado con los asientos de diario en las fechas de vencimiento del pagaré para crear asientos de diario.
- Ejecute la aplicación Actualización del estado sin los asientos de diario en las fechas de vencimiento del pagaré usando un código de pago de estado diferente de P (pagado). Después de que verifique que se haya hecho la cobranza, ejecute la aplicación Actualización de estados con los asientos de diario.

La compañía emisora de la tarjeta de crédito también puede hacer algún cargo por la autorización. Cree un asiento de diario separado en la aplicación Asientos de diario por cargos (P0911) para contabilizarlos.

Puede ejecutar este proceso en batch ya sea en modalidad de prueba o final.

### **Modalidad de prueba**

En la modalidad de prueba, el sistema:

- Seleccionará los pagarés con el estado remitido al banco. Es decir, los pagarés que se han remitido pero que no se han cobrado todavía.
- Imprime un informe en el que se muestran los pagarés que se han de actualizar. Muestra todos los pagarés que tienen un estado de pago G (pagaré depositado pero sin pagar) con una fecha de vencimiento que se especifica en la opción de proceso.

### **Modalidad final**

En la modalidad final, el sistema funciona de la misma forma que en la modalidad de prueba salvo con las siguientes excepciones:

- Cambia el estado de pago de los pagarés a P (pagado) y a otro valor que escoja.
- Después de que se cobran los pagarés, se aprueban y realizan los asientos de diario en el Libro mayor. Debe ejecutar la aplicación usando esta opción para cerrar los pagarés. El sistema crea un asiento de diario para hacer un débito a una cuenta de caja y un crédito en los pagarés remitidos.
- Si el pagaré se creó con un pasivo contingente, el sistema limpia dicha cuenta.

Este proceso crea registros en el archivo Detalles de aplicación de recibos y actualiza los registros del Libro mayor de cuentas por cobrar y el Registro de recibos.



### Selección de datos para la cobranza de pagarés con Actualización de datos

Debe seleccionar los pagarés para el procesamiento de tarjetas de crédito con base en el instrumento de pago, ?, que indica las transacciones con tarjeta de crédito.

### Consulte también

- *Registro de asientos de diario con IVA* en la guía *Contabilidad general*.
- *Trabajo con Cobranza de pagarés* en la guía *Cuentas por cobrar*.





## Facturas

Después de procesar una línea de detalle de una orden de venta a través de confirmación de embarque o carga y de realizar los cálculos necesarios de flete facturable y por pagar, puede facturar al cliente por la mercancía recibida. Puede configurar ciclos para determinar un programa de facturación que satisfaga las necesidades de sus clientes. Por ejemplo, es posible que un cliente prefiera una factura a fin de mes por todos los embarques efectuados durante ese mes y otro cliente puede desear una factura semanal para artículos específicos.

Use la aplicación Facturación cíclica para calcular las fechas de las facturas programadas. Puede ejecutar la aplicación Impresión de facturas (R42565) para imprimir ya sea una factura en particular o un batch de facturas en el momento adecuado.

Una factura le aporta la siguiente información sobre una orden:

- Artículo, cantidad y costo
- Fecha de embarque y fecha de vencimiento del pago
- Cargos adicionales y descuentos que se pueden aplicar

Realice las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de ciclos de facturación
- ☐ Ejecución de facturación cíclica
- ☐ Impresión de facturas normales

Puede configurar la información específica del cliente para facilitar el procesamiento de facturas. Puede imprimir facturas que satisfagan las necesidades de su compañía a través de una combinación de preferencias, reglas de cálculo de ciclos y programas.

Configure los ciclos de facturación para aplicar diferentes reglas de cálculo de ciclos y programas a diferentes combinaciones de clientes y artículos. La configuración de los ciclos de facturación incluye la definición de las reglas de cálculo y la creación de preferencias.

Después de confirmar las órdenes para la entrega, procéselas a través de la aplicación Facturación cíclica. En la aplicación Facturación cíclica se calculan las fechas de las facturas programadas basándose en las preferencias del ciclo de facturación, las reglas de cálculo y los rangos de fechas de las mismas.





# Configuración de los ciclos de facturación

---

Configure los ciclos de facturación para controlar la forma en la que la aplicación Facturación cíclica calcula las fechas de las facturas programadas. Cuando configura los ciclos de facturación, aplica diferentes reglas y programas de cálculos de ciclos a diferentes combinaciones de cliente y artículo. Por ejemplo, es posible que un cliente prefiera una factura a fin de mes por todos los embarques efectuados durante ese mes y otro cliente puede desear una factura semanal por artículos específicos.

Realice las siguientes tareas para configurar los ciclos de facturación:

- Creación de preferencias del ciclo de facturación
- Configuración de reglas de cálculo del ciclo de facturación

Configure una regla de cálculo del ciclo de facturación para definir el tipo de cálculo que el sistema usa para calcular la fecha de una factura. Después de configurar el ciclo de facturación, puede asignarlos a las combinaciones de cliente y artículo con la preferencia del ciclo de facturación. Si es necesario, más tarde puede revisar las fechas de las facturas programadas.

## Reglas de cálculo del ciclo de facturación

Configure una regla de cálculo del ciclo de facturación para definir el tipo de cálculo que el sistema usa para calcular la fecha de una factura. Por ejemplo, puede configurar una facturación diaria, quincenal o basada en la fecha. Después puede introducir las fechas de prueba para revisar las fechas de las facturas calculadas y asegurarse de que ha configurado el cálculo correctamente.

Si las reglas de cálculo se realizan dos veces por semana, dos veces al mes o al final del mes, debe configurar también los rangos de fecha de las facturas programadas.

Las siguientes reglas de cálculo del ciclo de facturación son de codificación fija y requieren de configuraciones específicas:

### **Facturación diaria**

- Los campos Nombre basado en la fecha y Día de la semana deben estar en blanco
- El campo Días por incrementar es opcional

- |                                          |                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Facturación semanal</b>               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Requiere el campo Nombre basado en la fecha y el Día de la semana</li><li>• El campo Días por incrementar es opcional</li></ul>                                    |
| <b>Facturación dos veces a la semana</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Requiere el campo Nombre basado en la fecha</li><li>• El campo Día de la semana debe estar en blanco</li><li>• El campo Días por incrementar es opcional</li></ul> |
| <b>Facturación quincenal</b>             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Requiere el campo Nombre basado en la fecha</li><li>• El campo Día de la semana debe estar en blanco</li><li>• El campo Días por incrementar es opcional</li></ul> |
| <b>Facturación de fin de mes</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Requiere el campo Nombre basado en la fecha</li><li>• El campo Día de la semana debe estar en blanco</li><li>• El campo Días por incrementar es opcional</li></ul> |
| <b>Facturación basada en la fecha</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Requiere el campo Nombre basado en la fecha</li><li>• El campo Día de la semana debe estar en blanco</li><li>• El campo Días por incrementar es opcional</li></ul> |

### Ejemplo: cálculo de fecha de factura programada

En este ejemplo se ilustra la forma en la que la aplicación Facturación cíclica calcula la fecha de la factura programada y la forma en la que el cálculo afecta la generación de facturas. Los siguientes valores se introducen para la regla de cálculo del ciclo de facturación:

- Basado en la fecha es la fecha de la transacción/orden (9/27/05).
- Días por incrementar es 0
- La regla de cálculo es a fin de mes.
- Los rangos de fechas de las facturas programadas son:
  - Fechas de inicio = 1/9/05 y 1/10/05
  - Fechas finales = 30/9/05 y 31/10/05
  - Fechas de facturación = 30/9/05 y 31/10/05

Si la confirmación de la entrega ocurre el 29/9/905, ocurren los siguientes eventos:

**El 29/9/05**

La aplicación Facturación cíclica procesa la línea de la orden y calcula la fecha de la factura programada para que sea el 30/9/98. Dado que la fecha de la factura programada es posterior a la fecha del sistema (29/9/05), la aplicación Facturación cíclica crea asientos de diario diferidos.

**El 30/9/05**

Dado que la fecha de la factura programada es anterior o igual a la fecha del sistema, la aplicación Facturación periódica genera la factura y la aplicación Actualización de ventas a clientes invierte los asientos diferidos y crea los asientos correspondientes en el Libro mayor.

### ICA para ciclos de facturación

Debe configurar las siguientes ICA cuando está procesando información sobre el ciclo de facturación:

- 4221 – Costo de ventas diferido
- 4231 – Ingresos diferidos
- 4232 – Cuentas por cobrar no facturadas

Consulte *Configuración de instrucciones de contabilidad automática*.

### Códigos definidos por el usuario para los ciclos de facturación

Debe configurar las siguientes tablas de UDC para usarlas con el procesamiento del ciclo de facturación:

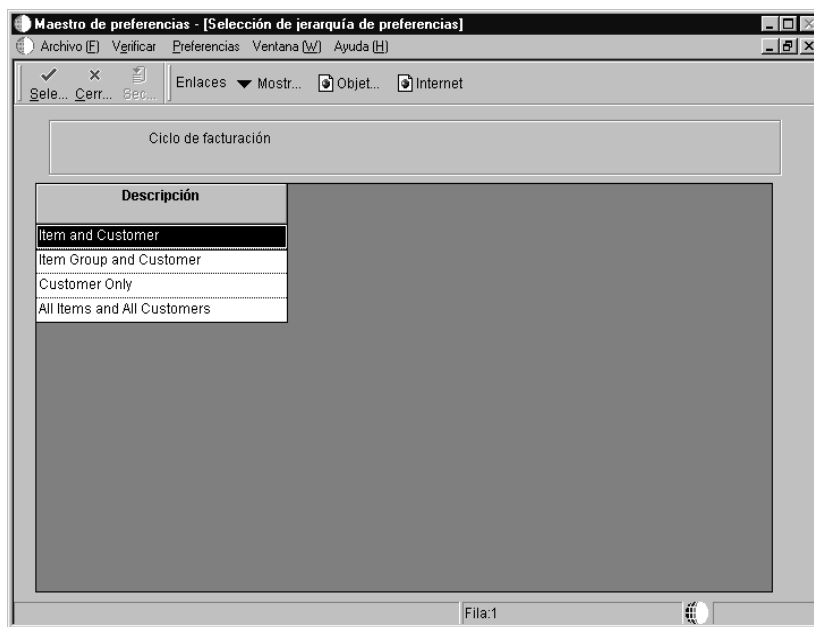
- Ciclo de facturación – 40/CY
- Día de la semana – 42/DW
- Basado en la fecha – 42/DN
- Regla de cálculo – 42/CR (codificación fija)

### ► Para crear preferencias del ciclo de facturación

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas (G4231), escoja Maestro de preferencias.

Antes de introducir la información sobre las preferencias del Ciclo de facturación, debe configurar la información sobre el Maestro de preferencias y jerarquías.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de preferencias, localice la preferencia del ciclo de facturación y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Trabajo con Ciclo de facturación, haga clic en Añadir.



3. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la combinación apropiada y haga clic en Seleccionar.



4. En la pantalla Revisiones del ciclo de facturación, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - N° de cliente
  - Grupo del cliente
  - N° partida
  - Grupo de art
  - Ciclo de fctn
  - Sucursal/ planta
  - Edo de pref

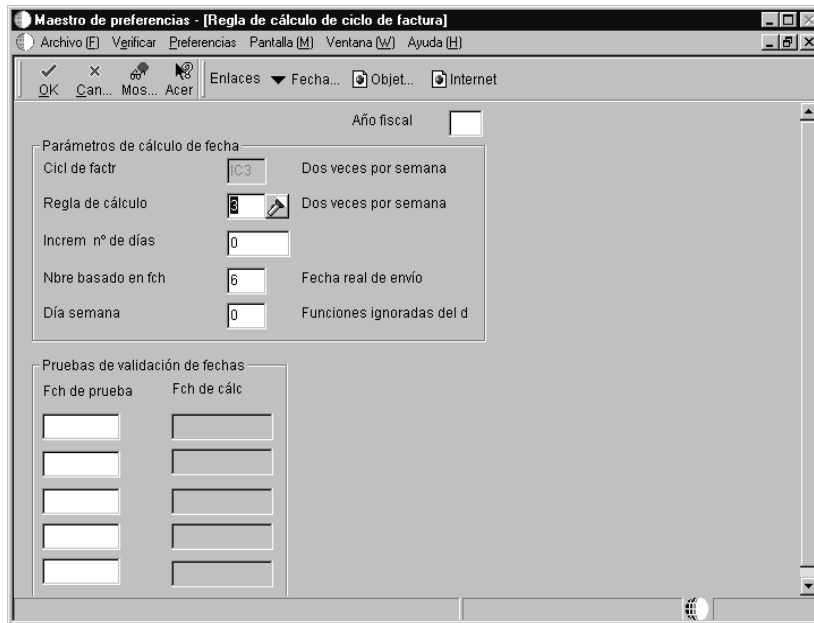
### ► Para configurar reglas de cálculo del ciclo de facturación

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Maestro de preferencias.

Antes de introducir la información sobre las preferencias del Ciclo de facturación, debe configurar la información sobre el maestro de preferencias y jerarquías.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de preferencias, localice la preferencia del ciclo de facturación.
2. Escoja las preferencias del Ciclo de facturación y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Trabajo con Ciclo de facturación, haga clic en Buscar para localizar los ciclos existentes.

4. Escoja la fila de la combinación apropiada de cliente/artículo y escoja Regla de cálculo en el menú Fila.



5. En la pantalla Regla de cálculo del ciclo de facturación, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Cicl de factr
  - Regla de cálculo
  - Increm n° de días
  - Nbre basado en fch
6. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo si está configurando una regla de cálculo de un programa de facturación semanal:
  - Día semana

7. Entre a Fechas de facturas programadas si está introduciendo un ciclo de facturación dos veces por semana, dos veces al mes o al final del mes.

| Vigente desde | Fch de venc | Fch de fact |
|---------------|-------------|-------------|
|               |             |             |

8. En la pantalla Fechas de facturas programadas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
- Vigente desde
  - Fch de venc
  - Fch de fact
9. Regrese a la pantalla Regla de cálculo del ciclo de facturación.
10. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo para calcular la fecha de prueba de las facturas programadas:
- Fechas de prueba



# Ejecución de facturación cíclica

---

Use la aplicación Facturación cíclica para calcular las fechas de las facturas programadas. La facturación cíclica es una aplicación en batch que funciona junto con las preferencias del Ciclo de facturación y con la Regla de cálculo del ciclo de facturación. Si no se encuentra ninguna preferencia del Ciclo de facturación, el sistema aplica el ciclo de facturación implícito que se ha identificado en la opción de proceso correspondiente.

La fecha de la factura programada determina si el sistema introduce los asientos de diario diferidos en las cuentas del Libro mayor. Si la fecha de la factura programada es anterior a la fecha del día, ello indica que la factura se encuentra en un ciclo de facturación.

La aplicación Facturación cíclica actualiza las cuentas diferidas del Libro mayor en Costo de ventas, ingresos y cuentas por cobrar no facturadas. Puede ejecutar la aplicación en modalidad de prueba para propósitos de revisión o en modalidad final para efectuar las actualizaciones.

Los asientos diferidos son necesarios porque aunque haya entregado la orden al cliente, el sistema no incluirá la orden en la actualización de ventas sino hasta que la orden haya sido facturada en el siguiente ciclo de facturación. El sistema debe actualizar los registros para indicar que el inventario ya no está en tránsito y que los registros contables reflejen la facturación diferida.

Si la fecha de la factura programada de una orden es anterior a la fecha del día, ello indica una de las siguientes situaciones:

- Un ciclo de facturación diario
- Ningún ciclo de facturación
- La fecha del día es la fecha de corte

La aplicación no creará asientos diferidos porque la orden se incluirá en la actualización de ventas por la noche.

El sistema procesa las órdenes de manera diferente tanto fuera como dentro del ciclo de facturación. La siguiente tabla es un ejemplo de la forma en la que el sistema actualiza diferentes cuentas del Libro mayor tanto fuera como dentro del ciclo de facturación. Los importes del crédito y débito representan valores muestra de cada transacción.

| Programa                                                 | Cuenta del Libro mayor           | Débito | Crédito |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------|--------|---------|
| <b>Asientos de diario fuera del ciclo de facturación</b> |                                  |        |         |
| Confirmación de carga                                    | Inventario en tránsito           | 410    |         |
|                                                          | Inventario                       |        | 410     |
| Actualización de ventas a clientes                       | Costo de ventas                  | 410    |         |
|                                                          | Inventario en tránsito           |        | 410     |
|                                                          | Cuentas por cobrar facturadas    | 990    |         |
|                                                          | Ingresos                         |        | 990     |
| <b>Asientos de diario del ciclo de facturación</b>       |                                  |        |         |
| Confirmación de carga                                    | Inventario en tránsito           | 410    |         |
|                                                          | Inventario                       |        | 410     |
| Ciclo de facturación                                     | Costo de ventas diferido         | 410    |         |
|                                                          | Inventario en tránsito           |        | 410     |
|                                                          | Cuentas por cobrar no facturadas | 990    |         |
|                                                          | Ingresos diferidos               |        | 990     |
| Actualización de ventas a clientes                       | Costo de ventas                  | 410    |         |
|                                                          | Costo de ventas diferido         |        | 410     |
|                                                          | Ingresos diferidos               | 990    |         |
|                                                          | Ingresos                         |        | 990     |
|                                                          | Cuentas por cobrar no facturadas |        | 990     |
| Contabilización de facturas                              | C/C                              | 990    |         |

Observe las siguientes excepciones:

- Si la confirmación de la carga y de la entrega ocurren al mismo tiempo (es decir, que nunca se considera que el inventario están en tránsito), entonces la aplicación Confirmación de carga no crea asientos de diario. La aplicación Facturación cíclica realiza un crédito en el inventario en lugar de hacerlo en el Inventario en tránsito.
- Si la aplicación Confirmación de carga imprime una factura principal, posteriormente el sistema no genera asientos de diario diferidos. El sistema genera asientos de diario fuera del ciclo de facturación.

Después de que procese las órdenes a través de la confirmación de carga y realice los cálculos de flete por pagar y facturable, las órdenes pasarán al estado de ciclo de facturación. Dependiendo de si cuenta con facturas impresas con los documentos de entrega, la aplicación Facturación cíclica procesará las líneas de las órdenes de la siguiente forma:

**Si se ha facturado una línea de una orden de venta**

La aplicación Facturación cíclica cambia el estado de la línea de la orden de venta para indicar que no se ha incluido en la facturación periódica. El sistema pasa la línea de la orden al estado Actualización de ventas a clientes.

**Si no se ha facturado una línea de una orden de venta**

La aplicación Facturación cíclica verifica la preferencia o la opción de proceso del Ciclo de facturación y calcula la fecha de la factura programada. Cuando se ejecuta la aplicación Facturación cíclica en la modalidad final, la aplicación actualiza el archivo Etiquetas de detalle de órdenes de venta (F49211) con el ciclo de facturación y la fecha de la factura programada. También cambia el estado de la línea de la orden para indicar que se debe incluir en la facturación periódica. La aplicación guarda los asientos contables diferidos de las líneas de órdenes que se facturarán en una fecha futura.

Si desea revisar los asientos del Libro mayor o determinar si existen errores, puede revisar el informe Transacciones de facturación cíclica.

## Antes de comenzar

- ☐ Configure la opción de proceso adecuada para ejecutar la Facturación cíclica en la modalidad de prueba o final.
- ☐ Verifique que se haya configurado la Regla de cálculo del ciclo de facturación. Consulte *Configuración de las reglas de cálculo del ciclo de facturación*.
- ☐ Verifique que se haya configurado la preferencia de Ciclo de facturación. Consulte *Familiarización con preferencias del ciclo de facturación y Preferencias de creación del ciclo de facturación*.
- ☐ Verifique que exista un código implícito definido por el usuario para el ciclo de facturación. El sistema aplica este código cuando no se encuentra ninguna preferencia para una combinación de artículo y cliente.

### Revisión del informe Transacciones de facturación cíclica

La aplicación Facturación cíclica genera el informe Transacciones de facturación cíclica para asientos diferidos. Este informe detalla los asientos del Libro mayor de una línea de la orden en particular. El sistema le permite hasta cuatro asientos del Libro mayor para una sola línea de la orden. Cuando ejecuta la aplicación Facturación cíclica en la modalidad de prueba, este informe muestra los asientos del Libro mayor que ocurrirán cuando ejecute la aplicación en la modalidad final. Cuando ejecuta la aplicación en la modalidad final, el informe muestra las actualizaciones que se han hecho.



# Impresión de facturas normales

---

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

La aplicación Impresión de facturas actualiza los siguientes campos del archivo Detalle de órdenes de venta:

- Número de factura
- Fecha de la factura
- Tipo de documento de factura
- Códigos de estado (la aplicación configura el código de estado siguiente para ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes)

Debe especificar el código del estado siguiente que el sistema seleccionará para el procesamiento.

**Nota:** puede procesar e imprimir un grupo de facturas en un batch usando la modalidad de prueba o final. Cuando ejecuta la aplicación Impresión de facturas en la modalidad de prueba, el sistema no actualiza los códigos de estado ni ningún archivo. Puede usar la versión de prueba para otras funciones como las confirmaciones de órdenes de venta o reimpressiones de facturas. Debe ejecutar la versión XJDE0005 o una copia de esta versión para procesar adecuadamente las pruebas de las facturas.

Revise los siguientes temas para obtener información específica sobre la impresión de facturas:

- Tipos de facturas
- Monedas
- Impuestos

### Tipos de facturas

Puede especificar uno de los siguientes tipos de factura para sus clientes:

**Factura no consolidada** El sistema imprime una factura por cada orden que hace el cliente.

**Factura consolidada** El sistema combina varias órdenes de venta en una factura. Puede configurar la opción para consolidar facturas en las instrucciones de facturación al cliente. Cuando escoge consolidar facturas, el sistema consolida las cuentas por cobrar y los asientos del Libro mayor.

Si ejecuta facturas consolidadas y evita que el sistema asigne números de cuentas por cobrar, debe escoger la versión de Actualización de ventas que asigne los números de facturas.

Consulte *Actualización de la información sobre ventas*.

**Factura resumida** El sistema combina varios artículos de línea para el mismo artículo si el número de artículo y el costo y precio para cada artículo de la línea son idénticos. Por ejemplo, si embarca un mismo artículo a varios lugares, sería mejor resumir las líneas de la factura que se envían a la dirección Facturar a.

**Nota:** puede consolidar o resumir las facturas, pero no puede hacer ambas cosas.

### Monedas

Puede escoger las monedas en las que desea imprimir el importe neto, el impuesto y el importe bruto en sus facturas. Las opciones de proceso le permiten imprimir los importes en moneda nacional o extranjera o en las siguientes dos monedas:

- Moneda nacional y de cálculo
- Moneda extranjera y de cálculo

Una moneda de cálculo es una moneda diferente de la nacional o de la extranjera en una transacción. La aplicación Impresión de facturas usa el procesamiento de la moneda de cálculo para imprimir los importes como si se hubiesen registrado en otra moneda. Una de las ventajas del procesamiento con la moneda de cálculo es que no afecta el espacio en disco. Los importes en moneda de cálculo se almacenan temporalmente en el archivo de trabajo Impresión de facturas (F42565) y se borran después de que se procesan las facturas.

Para imprimir los importes en moneda extranjera y de cálculo, la aplicación Impresión de facturas:

- Calcula los importes en moneda extranjera y de cálculo con base en el importe en moneda nacional de la orden de venta.
- Usa el tipo de cambio vigente en la fecha de la orden de venta y no el vigente en la fecha de la factura.
- Imprime los importes en moneda extranjera sólo por cada línea de detalle.

### Impuestos

Puede imprimir la información resumida de impuestos en moneda nacional, extranjera y de cálculo con base en uno de los siguientes:

- Grupo fiscal: Importe total gravable
- Área fiscal: Área/tasa fiscal, como por ejemplo estado
- Autoridad fiscal: Autoridad fiscal con jurisdicción en el área fiscal, como un condado o ciudad

Si la orden tiene artículos que están gravados con tasas diferentes, el sistema calcula los impuestos, pero imprime la sigla N/A (no aplica) en lugar de una tasa fiscal. El sistema calcula los importes fiscales sólo para los artículos que se envían. Ningún artículo en órdenes atrasadas de la factura tiene información sobre importes fiscales. Si imprime los importes de factura en una moneda de cálculo, también puede configurar una opción de proceso para imprimir los importes resumidos de impuestos en la misma moneda de cálculo.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las órdenes de venta tengan el código de estado correcto para la impresión de facturas.

# Opciones de proceso: Impresión de facturas (R42565)

## Valores implícitos

Estas opciones de proceso especifican la información implícita que el sistema utiliza para imprimir facturas. Al configurar estos valores implícitos, especificará la forma en la que desea que el sistema procese las facturas.

### 1. Código de estado: inicial

Use esta opción de proceso para especificar el rango inicial del código de estado que debe utilizar el sistema para seleccionar las órdenes cuyas facturas deben imprimirse.

Debe usar un estado que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de órdenes. La combinación de Código de estado – Desde y Código de estado – Hasta debe ser una combinación válida de estado último y siguiente en el archivo Reglas de actividad de órdenes correspondiente al tipo de orden y tipo de línea que se procese.

### 2. Código de estado: final

Use esta opción de proceso para especificar el rango del código de estado que debe utilizar el sistema para seleccionar las órdenes cuyas facturas deben imprimirse.

Debe usar un estado que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/AT) de las reglas de actividad de la orden. La combinación de Código de estado – Desde y Código de estado – Hasta debe ser una combinación válida de estado último y siguiente en el archivo Reglas de actividad de órdenes correspondiente al tipo de orden y tipo de línea que se procese.

### 3. Basado en el estado

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema selecciona el archivo Detalles de órdenes de venta de acuerdo con el último estado o estado siguiente. Los valores admisibles son:

- 1      Seleccionar de acuerdo con el último estado.
- 2      Seleccionar de acuerdo con el estado siguiente.

#### 4. Modificación del código de estado siguiente

Use esta opción de proceso para indicar el siguiente paso en el proceso de la orden. El código definido por el usuario que especifique (40/AT) debe haber sido configurado en las Reglas de actividad de órdenes conforme al tipo de orden y de línea que esté usando.

El estado de modificación es otro paso permitido en el proceso de facturación y es opcional. La combinación del estado inicial y el estado siguiente de modificación debe ser una combinación válida de último estado/siguiente estado en la tabla Reglas de actividad de órdenes.

#### 5. Impedir el paso al estado siguiente

Use esta opción de proceso para especificar si debe evitar que el sistema actualice el estado siguiente de las Reglas de actividad de órdenes. El código definido por el usuario que especifique (40/AT) debe haber sido configurado en las Reglas de actividad de órdenes conforme al tipo de orden y de línea que esté usando. Los valores admisibles son:

Blanco      Actualizar el estado siguiente.  
1      Evitar la actualización del estado siguiente.

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema actualizará el estado siguiente de acuerdo con las Reglas de actividad de órdenes existentes.

#### 6. Impedir asignación del número de C/C

Use esta opción de proceso para evitar que el sistema asigne un número de C/C a la transacción cuando se procese una factura en la modalidad de prueba. Los valores admisibles son:

Blanco      No evitar que se asigne un número de C/C.  
1      Evitar que se asigne un número de C/C.

Configure esta opción de proceso en 1 cuando ejecute este programa en la modalidad de prueba.

#### 7. Asignar número de folio de C/C

Use esta opción de proceso para especificar el número de índice que debe utilizar el sistema cuando asigne un número de folio de C/C. Puede escoger entre 10 grupos de secuencia diferentes para la asignación de números de folio de C/C. Si deja esta opción en blanco, el sistema asignará 01.

### 8. Tipo de documento de factura

Use esta opción de proceso para especificar el tipo de documento que el sistema debe asignar a la factura

Debe usar un tipo de documento que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/DT). Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema usará el tipo de documento RI.

## Impresión

Estas opciones de proceso especifican lo que el sistema imprime en sus facturas.

### 1. Fecha de la factura

Use esta opción de proceso para especificar la fecha que debe aparecer en la factura. Si deja esta opción de proceso en blanco, se imprimirá la fecha del sistema.

### 2. Impresión de líneas en órdenes atrasadas/canceladas

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir las líneas de órdenes atrasadas o canceladas o ambas en la factura. Los valores admisibles son:

- 1 Imprimir las líneas de ordenes atrasadas.
- 2 Imprimir las líneas canceladas.
- 3 Imprimir tanto las líneas de órdenes atrasadas como las canceladas.
- 4 No imprimir las líneas de órdenes atrasadas ni canceladas.

### 3. Precio total en las líneas puestas en órdenes atrasadas

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir el precio total de los artículos de las órdenes atrasadas. Los valores admisibles son:

Blanco No imprimir el precio total de los artículos de órdenes atrasadas.

- 1 Imprimir el precio total de los artículos de órdenes atrasadas.

### 4. Impresión solamente de las líneas puestas en órdenes atrasadas

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir las líneas de órdenes atrasadas o canceladas una vez o varias veces. Los valores admisibles son:

Blanco Imprimir las líneas de órdenes atrasadas varias veces.

- 1 Imprimir las líneas de órdenes atrasadas sólo una vez.

## **5. Impresión de costo total**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir el costo total y el margen de utilidad. Los valores admisibles son:

Blanco            No imprimir el costo total ni el margen de utilidad.  
1            Imprimir el costo total y el margen de utilidad.

Si ha configurado esta opción de proceso en 1, debe imprimir en formato horizontal para poder ver el costo total.

## **6. Impresión de descuento disponible**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir los descuentos disponibles para un cliente. Los valores admisibles son:

Blanco            No imprimir los descuentos disponibles.  
1            Imprimir los descuentos disponibles.

## **7. Impresión de líneas de componentes de juegos**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir las líneas de componentes de juegos. Los valores admisibles son:

Blanco            No imprimir las líneas de componentes de juegos.  
1            Imprimir las líneas de componentes de juegos.

Configure esta opción en 1 si está usando el Configurador de artículos.

## **8. Impresión de líneas comprometidas a futuro**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir las líneas comprometidas a futuro. Los valores admisibles son:

Blanco            No imprimir las líneas comprometidas a futuro.  
1            Imprimir las líneas comprometidas a futuro.

## **9. Impresión de número de artículo**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir los números de artículo del cliente junto con los números propios. Los valores admisibles son:

1            Imprimir sólo nuestros números de artículo.  
2            Imprimir los números de artículo nuestros y los del cliente.

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema sólo imprime nuestros números.

### 10. Referencia cruzada de clientes

Si decide imprimir el número de artículo del cliente en la factura, debe usar esta opción de proceso para especificar el código de referencia cruzada que identifica a dicho número. Debe introducir un valor que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (41/DT).

### 11. Resumen de artículo

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir resúmenes de varias líneas de un mismo artículo si el número de artículo, costo y precio de cada línea son idénticos. Por ejemplo, si envía el mismo artículo a varias ubicaciones, tal vez desee resumir las líneas de la factura enviada a la dirección de facturación. Los valores admisibles son:

- 1 Imprimir resúmenes de líneas solamente.
- 2 Imprimir resúmenes de líneas divididas entre compromisos.

Si configura esta opción de proceso en 1, el resumen se basa en los siguientes campos: 2º Nº de artículo, Precio unitario, Unidad de medida, Tipo de línea, Unidad de medida de fijación de precio, Número de documento, Tipo de documento y Compañía del documento.

Si configura esta opción de proceso en 2, el resumen se basa en los siguientes campos: Número de orden, Tipo de orden, Compañía de la orden, Número de línea, Precio unitario, Unidad de medida, Tipo de línea y Unidad de medida de fijación de precio.

Configure esta opción en 1 cuando trabaje con juegos.

### 12. Impresión de números de serie

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir números de serie en su factura. Los valores admisibles son:

- Blanco No imprimir los números de serie.
- 1 Imprimir los números de serie.

### 13. Impresión en moneda extranjera

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir la moneda extranjera. Los valores admisibles son:

- Blanco No imprimir la moneda extranjera.
- 1 Imprimir en divisas.



## 14. Impresión del resumen de impuestos

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir la información fiscal resumida en una factura. El sistema resumirá la información fiscal conforme se haya configurado esta opción. Los valores admisibles son:

- |        |                                                        |
|--------|--------------------------------------------------------|
| Blanco | No imprimir la información fiscal resumida.            |
| 1      | Imprimir la información fiscal resumida por grupo.     |
| 2      | Imprimir la información fiscal resumida por área.      |
| 3      | Imprimir la información fiscal resumida por autoridad. |

## 15. Mensaje impreso global

Use esta opción de proceso para especificar el mensaje general que el sistema debe imprimir en cada factura.

Debe usar un mensaje que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario 40/PM.

## 16. Impresión de texto relacionado

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe imprimir el texto relacionado con una orden de venta en una factura. Los valores admisibles son:

- |        |                                   |
|--------|-----------------------------------|
| Blanco | No imprimir el texto relacionado. |
| 1      | Imprimir el texto relacionado.    |

Si configura esta opción en 1, el sistema imprimirá el texto relacionado tanto con el encabezado como con el detalle de la orden de venta.

## 17. Impresión de giros

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

- |        |                    |
|--------|--------------------|
| Blanco | No imprimir giros. |
| 1      | Imprimir giros.    |

## 18. Creación del giro

Use esta opción de proceso para especificar el nombre de la ciudad en donde se origina el giro. Si introduce aquí el nombre de una ciudad, ésta aparecerá en el giro.

## Anticipos

Estas opciones de proceso especifican si la información sobre anticipos se incluye en sus facturas.

### 1. Mostrar anticipos en la factura

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe mostrar la información sobre pagos anticipados en una factura. Los valores admisibles son:

- |        |                                                        |
|--------|--------------------------------------------------------|
| Blanco | No mostrar la información sobre los pagos anticipados. |
| 1      | Mostrar la información sobre los pagos anticipados.    |

### Procesamiento

Esta opción de proceso define la forma en la que desea que el sistema comprometa el inventario durante el proceso de impresión de facturas.

#### 1. Inventario comprometido en firme (para uso futuro)

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema compromete en firme las líneas de detalle de órdenes. Los valores admisibles son:

- |        |                                          |
|--------|------------------------------------------|
| Blanco | Pasar por alto el proceso de compromiso. |
| 1      | Comprometer el inventario en firme.      |

Es posible que algunas líneas pasen a órdenes atrasadas cuando el sistema compromete el inventario.

### EDI

Estas opciones de proceso especifican la forma en la que el sistema procesará las transacciones EDI.

#### 1. Selección de procesamiento EDI

Use esta opción de proceso para indicar el método de procesamiento que utiliza el sistema para las transacciones EDI. Los valores admisibles son:

- |        |                                                           |
|--------|-----------------------------------------------------------|
| Blanco | Usar solamente el procesamiento de Impresión de facturas. |
| 1      | Usar el procesamiento EDI y la Impresión de facturas.     |
| 2      | Usar solamente el procesamiento EDI.                      |

#### 2. Tipo de transacción EDI

Use esta opción de proceso para especificar el tipo de transacción EDI. Los valores admisibles son:

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| 1 | Factura                         |
| 2 | Confirmación de orden de compra |
| 3 | Solicitud de cotización         |

### **3. Tipo de documento EDI**

Use esta opción de proceso para especificar el tipo de documento para las transacciones EDI. Debe usar un tipo de documento que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/DT).

### **4. Número de conjunto de transacción EDI**

Use esta opción de proceso para especificar el número de grupo de transacción en los procesos EDI. Debe usar un número de grupo de transacción que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/ST).

### **5. Formato de traducción EDI**

Use esta opción de proceso para especificar el formato de traducción para las transacciones EDI.

### **6. Identificación de socio comercial**

Use esta opción de proceso para especificar el número de identificación de su socio comercial de EDI.

### **7. Propósito del conjunto de transacción**

Use esta opción de proceso para especificar la finalidad del conjunto de sus transacciones EDI. Debe usar una finalidad del grupo de transacción que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (47/PU).





## Procesamiento al final del día

El procesamiento de final del día es el último paso en el procesamiento de órdenes de venta y consiste en actualizar, verificar y contabilizar la información diaria de ventas. Probablemente se trata del paso más importante del ciclo de procesamiento de órdenes de venta ya que el sistema actualiza los registros que se encuentran en el sistema Administración de órdenes de venta y en otros sistemas con los que se intercomunica, como por ejemplo, los sistemas Cuentas por cobrar y Administración de inventario.

El procesamiento de final del día se realiza a diario para mantener la información sobre venta más exacta. Después de ejecutar la aplicación, puede revisar y contabilizar la información sobre venta e imprimir informes.

El procesamiento de final del día incluye las siguientes tareas:

- ☐ Actualización de información sobre ventas
- ☐ Conversión de importes límite de clientes
- ☐ Nueva contabilización de órdenes
- ☐ Revisión y aprobación de asientos de diario
- ☐ Contabilización de asientos de diario
- ☐ Depuración de datos

Cuando ejecuta el procesamiento de final del día, el sistema proporciona lo siguiente:

- Transacciones de cuentas por cobrar
- Asientos del Libro mayor para inventario, costo de ventas, ingresos y cuentas por cobrar
- Saldos de inventario para cantidades disponibles
- Informes diarios de actividad
- Informes de ventas temporales



Si no actualiza sus registros de ventas diariamente, es posible que la siguiente información no sea exacta:

- Saldos de inventario para cantidades disponibles
- Importes contabilizados en ventas, inventario, costo de ventas, impuestos e importes de fletes
- Importes contabilizados en el Libro mayor de cuentas por cobrar
- Informes de ventas temporales

# Actualización de información sobre ventas

---

Para mantener la información sobre ventas más precisa, puede actualizar diariamente sus registros en el sistema Administración de órdenes de venta. Ejecute una versión de la aplicación Actualización de ventas a clientes todos los días a fin de disponer de la información más precisa sobre ventas. El sistema actualiza los registros en el sistema Administración de órdenes de venta y los registros en los demás sistemas con los que tiene interfaz como los sistemas Cuentas por cobrar y Administración de inventario. Después de ejecutar la aplicación, puede revisar y contabilizar las transacciones de venta y revisar los informes correspondientes.

La actualización de información sobre ventas incluye las siguientes tareas:

- ☐ Actualización de ventas a clientes
- ☐ Uso de las ICA con actualización de ventas
- ☐ Revisión de informes de actualización de ventas

**Nota:** debido a la cantidad de transacciones que se efectúan al ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes, J.D. Edwards le recomienda que ejecute esta aplicación primero en la modalidad de prueba para detectar y corregir cualquier error antes de ejecutarla en la modalidad final.

Utilícese esta opción de proceso para indicar si el sistema registra los mensajes de advertencia al Centro de trabajo del empleado durante la actualización de ventas. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema registra los mensajes de advertencia en el Centro de trabajo del empleado.                                                                               |
| 1      | El sistema no registra los mensajes de advertencia en el Centro de trabajo del empleado. Puede mejorarse el desempeño del sistema cuando se seleccione esta opción. |

## Actualización de ventas a clientes

Con el fin de mantener la información sobre ventas más precisa, puede actualizar diariamente sus registros en el sistema Administración de órdenes de venta. Ejecute una versión de la aplicación Actualización de ventas a clientes todos los días a fin de mantener la información sobre venta más precisa.

La actualización de ventas a clientes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Actualización de archivos
- ☐ Selección de versiones y modalidades para la actualización de ventas
- ☐ Actualización del inventario físico
- ☐ Actualización de la información ECS
- ☐ Uso de versiones interactivas en la aplicación Actualización de ventas a clientes
- ☐ Revisión del correo electrónico para detectar errores en la actualización de ventas

### Actualización de archivos

Cuando ejecuta la aplicación Actualización de ventas a clientes, el sistema genera información sobre lo siguiente:

- Actualización de información sobre las ventas a clientes
- Registros en cuentas por cobrar y en el Libro mayor
- Ventas de distintas categorías, como por ejemplo las ventas de inventario, fletes, costo de ventas y porcentajes de ganancias
- Errores que resultaron de la ejecución de la aplicación

Dependiendo de cómo se definan las opciones de proceso, el sistema:

- Actualiza todos los códigos de estado de acuerdo con las reglas de actividad de órdenes. Por ejemplo, el sistema actualiza todas las demás líneas de detalles con el estado 600 y las pasa al estado cerrado 999.
- Actualiza los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) e Historial de encabezados de órdenes de venta (F42019).
- Actualiza los archivos Detalle de órdenes de venta (F4211) e Historial de detalle de órdenes de venta (F42119).
- Actualiza el inventario físico en los archivos Ubicación de artículos (F41021), Historial de artículos (F4115) y Libro mayor de artículos (F4111) si la cantidad no se actualiza durante la confirmación del embarque.
- Actualiza la información sobre facturas, como por ejemplo las fechas de la primera y la última factura y los totales del año a la fecha de las facturas.
- Actualiza los archivos Libro mayor (F0911), Cuentas por cobrar (F03B11) y Libro mayor de ventas (F42199).
- Crea facturas y asigna números de factura a las órdenes de venta que no procesa a través de la aplicación Impresión de facturas (P42565).



- Actualiza la información sobre comisiones en el archivo Comisiones (F42005), y resume el costo de mercancía vendida y de ventas por artículo en el archivo Resumen de ventas (F4229).
- Actualiza los costos con la información actual en el archivo Costos de artículos (F4105) y los precios en el archivo Ajustes de precios de ventas (F4074).
- Actualiza la información sobre ventas entre sucursales.
- Actualiza el archivo Texto (F4314) con los mensajes actuales.
- Actualiza el inventario físico para productos a granel en el archivo Ubicación de artículos e introduce un registro en el archivo Transacciones de productos a granel (F41511).
- Actualiza el archivo Historial de liquidaciones (F4575) con la información sobre embarque y débito.

### Selección de versiones y modalidades para la actualización de ventas

Debe escoger la versión apropiada de la aplicación Actualización de ventas para actualizar sus archivos. Escoja una de las siguientes versiones basándose en su proceso:

|                                         |                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Actualización de ventas</b>          | Puede usar esta versión cuando se haya procesado la orden de venta a través de Impresión de facturas y contenga un número y tipo de factura en el archivo Detalle de órdenes de venta. |
| <b>Asignación de números de factura</b> | Debe usar esta versión cuando la orden de venta no se haya procesado para imprimir facturas en la aplicación Impresión de facturas. La aplicación asigna un número de factura (C/C).   |

Debido a la cantidad de transacciones que se efectúan al ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes, debe ejecutarlo primero en la modalidad de prueba a fin de detectar y corregir cualquier error antes de ejecutarlo en la modalidad final. Escoja cualquiera de los siguientes:

### **Modalidad de prueba**

Cuando ejecuta la actualización de ventas en modalidad de prueba, puede:

- Ver los asientos de diario y corregir errores.
- Revisar copias de prueba del Diario de facturas, revisión en línea de errores y, dependiendo de las opciones de proceso, un Diario de ventas.

El sistema no efectúa actualizaciones en los códigos de estado ni en los archivos. Puede usar la modalidad de prueba para cualquier versión, Actualización de ventas o Asignación de números de factura para detectar y corregir cualquier error antes de ejecutarlo en la modalidad final.

Después de ejecutar la aplicación en la modalidad de prueba, puede revisar y corregir cualquier error antes de realizar una Actualización de ventas final. Consulte *Revisión del correo electrónico para detectar errores en la actualización de ventas*.

### **Modalidad final**

Cuando ejecuta la actualización de ventas en modalidad final, puede:

- Revisar el Diario de facturas, revisión completa en línea, y dependiendo de las opciones de proceso, un Diario de ventas.

El sistema actualiza los códigos de estado y los archivos y efectúa modificaciones, como por ejemplo la verificación de registros duplicados, comparando con los servidores funcionales de C/P, C/C y L/M.

## Actualización de información sobre ventas entre sucursales

Durante el proceso de actualización de ventas, puede ejecutar la aplicación Actualización de ventas a clientes y así crear asientos de diario para las ventas entre sucursales.

Si configura la opción de proceso entre sucursales en la aplicación Actualización de ventas para crear asientos de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar para las sucursales/plantas de venta y abastecimiento, el sistema crea los siguientes tipos de batch:

### Ejemplo: Asientos de diario de cuentas por pagar y por cobrar

- Tipo de batch I: Realiza un débito en la cuenta Costo de ventas y acredita las cuentas por cobrar y el inventario de la sucursal/planta proveedora y de la sucursal/planta vendedora.
- Tipo de batch V: Realiza un crédito en las cuentas por pagar y realiza un débito en el inventario de la sucursal/planta vendedora.

#### BATCH I

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
100

CREDITO +  
INGRESOS  
<100>

DEBITO +  
Costo de ventas  
80

CREDITO +  
INVENTARIO  
<80>

Sucursal proveedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
80

CREDITO +  
INGRESOS E/S  
<80>

DEBITO +  
Costo de ventas  
75

CREDITO +  
INVENTARIO  
<75>

#### BATCH V

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
INVENTARIO  
80

CREDITO +  
COMERCIAL C/P  
<80>

### Ejemplo: Asientos de cuentas por cobrar

Si ha configurado la opción de proceso apropiada para crear solamente los asientos de cuentas por cobrar, el sistema crea los siguientes tipos de batch:

- Tipo de batch I: Acredita las cuentas de ingresos y el inventario y realiza un débito en la cuenta Costo de ventas de la sucursal/planta vendedora.
- Tipo de batch ST: Acredita la cuenta de ingresos y el inventario de la sucursal/planta vendedora y realiza un débito en las cuentas Costo de ventas y el inventario de la sucursal/planta proveedora

### BATCH I

Sucursal vendedora:

DEBITO +  
COMERCIAL C/C  
100

CREDITO +  
INGRESOS  
<100>

DEBITO +  
Costo de ventas  
80

CREDITO +  
INVENTARIO  
<80>

### BATCH ST

Sucursal proveedora:

DEBITO +  
Costo de ventas  
75

CREDITO +  
INVENTARIO  
<75>

Asientos de diario entre sucursales:

DEBITO + SUCURSAL VENDEDORA  
INVENTARIO  
80

CREDITO + SUCURSAL PROVEEDORA  
INGRESOS ENTRE SUCURSALES  
<80>

## Actualización del inventario físico

Puede liberar la cantidad disponible de un artículo durante la confirmación de embarque o actualización de ventas. El método que escoja afectará los archivos históricos que se guardan en el Libro mayor de artículos.

- Si resta la cantidad disponible del inventario durante la confirmación del embarque, el sistema creará un registro en el Libro mayor de artículos con la orden de venta como número de documento y el tipo de orden como tipo de documento. Durante la actualización de ventas, el sistema modifica el registro con el número y tipo de factura, la fecha del Libro mayor y el número de batch.
- Si resta la cantidad disponible del inventario durante la actualización de ventas, el sistema guardará el número de factura, tipo y fecha del Libro mayor en el Libro mayor de artículos. No se introduce ningún registro durante la confirmación de embarque.

Debe añadir los tipos de orden a la tabla UDC (40/IU) para liberar la cantidad disponible de un artículo durante la confirmación del embarque. Durante la actualización de ventas, el sistema modifica el registro del Libro mayor de artículos con el número y tipo de factura, la fecha del Libro mayor y el número de batch.

### Consulte también

- Consulte *Ubicación de información sobre cantidades disponibles* en la guía *Administración de inventario* para obtener más información acerca de el Libro mayor de artículos.

### Actualización de la información ECS

Durante el proceso de confirmación de carga, el sistema actualiza la cantidad de inventario físico de productos a granel en el archivo Ubicación de artículos.

Si no procesa una línea de detalle a través de la Confirmación de carga, la aplicación Actualización de ventas a clientes actualiza el inventario de productos a granel e introduce un registro en el archivo Transacciones de productos a granel (F41511). Si procesa una línea de detalle de orden de venta a través de la confirmación de carga, el sistema no actualiza la cantidad de inventario durante la actualización de ventas.

Puede actualizar cantidades basándose en la cantidad que se encontraba en las facturas, que pueden ser a temperatura ambiente o estándar. Sin embargo, el Libro mayor de artículos se actualiza a temperatura estándar. Si actualiza cantidades a temperatura ambiente, pudiera recibir errores impredecibles.

### Uso de versiones interactivas en la aplicación Actualización de ventas a clientes

Cuando configure las opciones de proceso de la aplicación Actualización de ventas a clientes, sólo puede especificar las *versiones* del procesamiento de Cuentas por cobrar (C/C) y Libro Mayor (L/M). Debe consultar las siguientes versiones en batch interactivas de C/C y L/M a fin de revisar las opciones de proceso que afectan el procesamiento de C/C y L/M, como los tipos de libro y el procesamiento del IVA en órdenes en varias monedas.

En el menú Herramientas de administración del sistema (GH9011), escoja Versiones interactivas y consulte las siguientes aplicaciones interactivas:

- Maestro de funciones de negocios C/C (P03B0011). Debe usar la versión ZJDE0002.

Debe estar configurada esta versión en la ficha Moneda para permitir el procesamiento del IVA. Configure el valor pertinente, 1, para permitir el Procesamiento del impuesto al valor agregado con moneda.

- Maestro de funciones de negocios del L/M (P0900049).

### Revisión del correo electrónico para detectar errores en la actualización de ventas

Después de ejecutar la aplicación Actualización de ventas, puede revisar y corregir cualquier error antes de efectuar una Actualización final de ventas. La aplicación envía mensajes a su correo electrónico en el Centro de trabajo del empleado cuando existen errores y cuando el trabajo concluye satisfactoriamente. Después de ejecutar la aplicación Actualización de ventas, debe consultar su correo electrónico para determinar el estado del trabajo. Si el trabajo no concluyó en forma satisfactoria, revise los mensajes de error. Generalmente, en un mensaje se le avisa que el trabajo tuvo errores y éste va seguido de uno o más mensajes detallados en los que se definen los errores.

**Nota:** durante la actualización de ventas, el sistema guarda los mensajes de advertencia y también los mensajes de error para que los revise el usuario. Puede mejorar el desempeño del sistema si configura las opciones de proceso de tal manera que sólo grabe los mensajes de error.

#### Antes de comenzar

- ☐ Asegúrese de que nadie esté usando el sistema.
- ☐ Verifique que los tipos de línea adecuados estén configurados y que las opciones de proceso estén definidas para intercomunicar correctamente con el Libro mayor y las cuentas por cobrar.
- ☐ Verifique que el código de estado del diario de ventas, actualización de ventas y cualquier otro código de estado siguiente esté configurado en las reglas de actividad de órdenes.
- ☐ Verifique que haya terminado el procesamiento del subsistema antes de ejecutar la actualización de ventas.
- ☐ Verifique que esté configurada la opción de proceso adecuada para crear los tipos necesarios de partidas contables.
- ☐ Verifique que las opciones de proceso de las ventas entre sucursales estén configuradas para:
  - Reconocer el tipo de orden que se una para identificar las órdenes entre sucursales
  - Crear tipos necesarios de asientos contables.

## Opciones de proceso: Actualización de ventas e informes

### Valores implícitos

Estas opciones de proceso determinan los valores implícitos que usa la aplicación Actualización de ventas (P42800) para crear los asientos del Libro mayor y de cuentas por cobrar. Si introduce una fecha específica en Fecha de la factura de C/C, también debe introducir una fecha en la Fecha específica de la opción de proceso correspondiente a la fecha del Libro mayor. Si introduce un valor como Fecha de la factura de C/C, debe introducir también un valor de la fecha del Libro mayor.

#### 1. Fecha específica como Fecha de la factura de C/C

Utilice esta opción de proceso como la Fecha de factura de C/C o introduzca un valor por medio del cual el sistema introduzca la fecha con base en la información de proceso de la orden.

Si introduce una fecha específica, debe introducir también una fecha en el campo Fecha específica para la opción de proceso de fecha del L/M.

#### 2. Selección de fecha como Fecha de la factura de C/C

Utilice esta opción de proceso para indicar el valor con el cual el sistema introduce la fecha con base en la información de la orden de proceso. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema utiliza la fecha en que se imprimió la factura al cliente y recupera únicamente las órdenes que se han procesado por medio del programa Impresión de factura (R42565).
- 2 El sistema utiliza la fecha en que se confirmó el envío de la orden y recupera únicamente las órdenes que se han procesado por medio del programa Confirmación de envío (P4205).
- 3 El sistema utiliza la fecha actual del sistema.

Si se introduce un valor en lugar de una fecha específica como Fecha de la factura de C/C, debe introducirse también un valor en Selección de fecha para Fecha del L/M.

#### 3. Fecha específica como Fecha del L/M

Utilice esta opción de proceso como la Fecha del L/M o introduzca un valor con el cual el sistema introduzca la fecha con base en la información de la orden de proceso.

Si introduce una fecha específica, debe introducirse también una fecha en el campo Fecha específica para la opción de proceso Fecha de la factura de C/C.

### 4. Selección de valor de fecha como fecha del L/M

Utilice esta opción de proceso para indicar el valor con el cual el sistema introduce la fecha con base en la información de la orden de proceso. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema utiliza la fecha en que se imprimió la factura al cliente y recupera únicamente las órdenes que se han procesado por medio del programa Impresión de facturas (R42565).
- 2 El sistema utiliza la fecha en que se confirmó el envío de la orden y recupera únicamente las órdenes que se han procesado por medio del programa Confirmación del envío (P4205).
- 3 El sistema utiliza la fecha actual del sistema.

Si se introduce un valor en lugar de una fecha específica como la Fecha del L/M, debe introducirse también un valor en Selección de fecha para una Fecha de factura C/C.

### 5. Unidad de negocios de la cuenta del L/M

Utilice esta opción de proceso para identificar la unidad de negocios a la cual el sistema asigna los registros del L/M. El sistema verifica la unidad de negocios asociada con el número de cuenta en la ICA de la compañía, con el tipo de documento y la clase de L/M. Si no define una unidad de negocios en las ICA, indique la unidad de negocios a la cual el sistema asigna los registros del L/M. Los valores admisibles son:

- Blanco                      Unidad de negocios de la ICA. Si la unidad de negocios en la ICA está en blanco, el sistema verifica la unidad de negocios del L/M que se define como el número de proyecto en el Maestro de unidades de negocios (F0006). Si no tiene un número de proyecto definido en Maestro de unidades de negocios (F0006), el sistema utiliza el detalle de la sucursal/planta.
- 1 El sistema utiliza la unidad de negocios de la línea de detalle de la orden.
  - 2 El sistema utiliza la unidad de negocios que se definió en el número del Libro de direcciones Vendido a.
  - 3 El sistema asigna registros del L/M al número de proyecto en el encabezado de la sucursal/planta para los registros de C/C y de ingresos. En los registros de inventario y costo de bienes vendidos, el sistema utiliza el número de proyecto del detalle de la sucursal/ planta.

### 6. Modificación del código del estado siguiente

Utilice esta opción de proceso para indicar el paso siguiente en el proceso de la orden. Debe especificarse un código definido por el usuario (40/AT) que se haya configurado en las Reglas de actividad de la orden con base en el tipo de orden y en el tipo de línea que se está utilizando. El estado modificado es otro de los pasos permitido en el proceso.



Si se está ejecutando la Actualización de ventas (R42800) en la modalidad final, deben actualizarse los códigos de estado hasta el 999 para asegurar que el sistema no recupera las órdenes que han sido actualizadas anteriormente y las procesa otra vez por medio de Actualización de ventas.

## 7. Comentarios sobre la facturación

Utilice esta opción de proceso para indicar que se utiliza un campo sólo de memorandum para la elaboración de informes. Puede introducir un valor de tres caracteres que se haya configurado en la tabla de los Códigos definidos por el usuario (42/BR).

El sistema utiliza el comentario de facturación para actualizar el “Número alfa – Explicación” en el asiento de diario (F0911). Puede revisar el comentario de facturación en la sección del encabezado del asiento de diario si ejecuta el Diario de ventas antes de la Actualización.

## Actualización

Estas opciones de proceso indican la modalidad en la que el sistema ejecuta la Actualización de ventas y los archivos que se pasan por alto durante el proceso de actualización de ventas.

### 1. Modalidad de prueba o final

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema ejecuta Actualización de ventas en la modalidad de prueba o en la modalidad final. Debe utilizar la versión específica de su proceso de actualización y para cualquier versión, debe indicar si el sistema utiliza la modalidad de prueba o la modalidad final. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | Ejecute Actualización de ventas en la modalidad de prueba. El sistema no actualiza el estado de los códigos o de los archivos. Puede imprimir y revisar los asientos de diario, revisar y corregir los errores en el Centro de trabajo del empleado y, dependiendo de la opción de proceso, puede revisar el Diario de ventas.                                                                                                         |
| 1      | Ejecute Actualización de ventas en la modalidad final. El sistema actualiza los códigos y los archivos de estado y realiza las verificaciones como la verificación de registros duplicados en los servidores funcionales del L/M, en las C/C y C/P. Puede imprimir y revisar registros de diario, revisar y corregir errores en el Centro de trabajo del empleado y, dependiendo de la opción de proceso, revisar el Diario de ventas. |

Debe utilizar la versión de prueba o la versión final de Actualización de ventas (XJDE0001, XJDE0002) cuando la orden de ventas se ha procesado por medio de la Impresión de facturas y tiene un número y tipo de factura en el archivo Detalle de la orden de venta.

Debe utilizar la versión de prueba o la versión final de Actualización de ventas – Asignar números de factura (XJDE0003, XJDE0004) cuando la orden de ventas no ha sido procesada para imprimir facturas en el programa Impresión de facturas. El programa asigna un número de factura (C/C).

Si ejecuta trabajos múltiples, como la impresión del Diario de ventas antes de la Actualización de ventas, el sistema deja los resultados del proceso, el diario de ventas y los asientos de diario pendientes para su revisión.

### 2. Pasar por alto la actualización de cuentas por cobrar

Utilice esta orden de proceso para indicar si el sistema actualiza el archivo Cuentas por cobrar (F03B11). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema actualiza el archivo Cuentas por cobrar (F03B11).
- 1 El sistema no actualiza las Cuentas por cobrar. En su lugar, el sistema crea asientos de diario de compensación para las cuentas por cobrar utilizando la ICA de distribución (C/C Comercial) 4245.

### 3. Pasar por alto la actualización del inventario

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema actualiza el inventario en el archivo Ubicación del artículo (F41021) y en el archivo Historial del artículo (F4115). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema actualiza el inventario en existencia en el archivo Ubicación del artículo (F41021), en el archivo Historial del artículo (F4115) y en el archivo Libro mayor de artículos (F4111) si la cantidad no se actualiza durante la confirmación del envío.
- 1 El sistema no actualiza el inventario en existencia en el archivo Ubicación del artículo (F41021), en el archivo Historial del artículo (F4115) y en el archivo Libro mayor de artículos (F4111).

### 4. Pasar por alto la actualización de comisiones

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema actualiza el archivo Comisiones (F42005). Los valores admisibles:

- Blanco El sistema actualiza la información en el archivo Comisiones (F42005).
- 1 El sistema no actualiza la información de las comisiones en el archivo Comisiones (F42005). Si no registra información acerca de las comisiones, puede pasar por alto la actualización del archivo Comisiones para mejorar el funcionamiento.

## 5. Pasar por alto la actualización del Resumen histórico de ventas

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema actualiza el archivo Resumen del historial de ventas (F4229). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema actualiza y resume el costo de los bienes vendidos y las ventas por artículo en el archivo Resumen de ventas (F4229), que puede utilizar para la elaboración de informes.
- 1 El sistema no actualiza el archivo Historial del resumen de ventas (F4229). Si no utiliza el Resumen del historial de ventas para la elaboración de informes, puede pasar por alto la actualización del archivo Resumen del historial de ventas para mejorar el funcionamiento.

## 6. Depuración del historial del detalle de ventas

Puede escoger si el sistema depura la información de detalle del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Cuando se actualicen las ventas al cliente, el sistema ejecuta el programa Detalle a historial para pasar líneas de detalle con un estado 999 del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) al archivo Historial de detalles de órdenes de venta (F42119). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema copia registros del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211) al archivo Historial de detalles de órdenes de ventas (F42119) y después borra los registros originales. Esto permite que el archivo Detalle de órdenes de venta siga siendo pequeño y mejora el desempeño.
- 1 El sistema no copia los registros del archivo Detalle de órdenes de ventas (F4211) al archivo Historial de detalles de órdenes de ventas (F42119).

## 7. Depuración del historial del encabezado de ventas

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema cambia la información del encabezado del archivo Encabezado de la orden de ventas (F4201) al archivo Historial del encabezado de ventas (F42019). Si no se realiza esta depuración, los registros permanecen en el archivo Encabezado de la orden de ventas (F4201).

Los registros se depuran del archivo Encabezado de la orden de ventas solamente si no existen líneas de detalle con el tipo de orden y el número de orden correspondiente en el archivo Detalles de la orden de ventas (F4211). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema copia los registros del archivo Encabezado de la orden de ventas (F4201) en el archivo Historial del encabezado de la orden de ventas (F42019) y borra luego los registros originales. Esto permite que el archivo Encabezado de orden de la ventas sea corto y mejore el funcionamiento.
- 1 El sistema no copia registros del archivo Encabezado de la orden de ventas (F4201) en el archivo Historial del Encabezado de la orden de ventas (F42019).

### 8. Depuración de registros de precios

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema depura el Libro mayor de ajuste de precios (F4074). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema depura los registros del Libro mayor de ajuste de precios (F4074) y no conserva el historial de fijación de precios en otro archivo.
- 1 El sistema no depura los registros del Libro mayor de ajuste de precios (F4074) y se puede revisar el historial de fijación de precios.

### 9. Libro mayor auxiliar

Utilícese esta opción de proceso para crear registros del Libro mayor auxiliar que sean específicos de su compañía. Los valores admisibles son:

- 1 El sistema registra los asientos de diario del Libro mayor auxiliar en el Libro mayor con el número de orden que se asigna a ese registro de orden.
- 2 El sistema registra los asientos de diario del Libro mayor auxiliar en el Libro mayor con el número del representante de ventas que se asigna en las Instrucciones de facturación al cliente.
- 3 El sistema registra los asientos de diario del Libro mayor auxiliar en el Libro mayor con el número Vendido a que se introduce en la orden.
- 4 El sistema registra los asientos de diario del Libro mayor auxiliar en el Libro mayor con el número Embarcar a que se introduce en la orden.
- 5 El sistema registra los asientos de diario del Libro mayor auxiliar en el Libro mayor con el Número corto de artículo.

### 10. Índice de números de folio de C/C

Utilice esta opción de proceso para indicar el número de folio que utiliza el sistema para asignar un número de factura (C/C).

Debe utilizar la versión de Actualización de ventas – Asignación números de factura (XJDE0003, XJDE0004) cuando la orden de venta no se ha procesado para imprimir facturas en el programa Impresión de facturas. El programa asigna un número de factura (C/C) con base en la secuencia del número.

### 11. Tipo de documento de facturas

Utilice esta opción de proceso para indicar el tipo de documento que utiliza el sistema para asignar un número de factura (C/C).

Debe utilizar la versión de Actualización de ventas – Asignación de números de factura (XJDE0003, XJDE0004) cuando la orden de ventas ha sido procesada para imprimir facturas en el programa Impresión de facturas. El programa asigna el tipo de documento y el número de factura (C/C) a esta transacción.

## 12. Depuración de texto relacionado

Puede seleccionar si el sistema depura el texto asociado del archivo Detalle de objetos de medios (F00165). Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema no borra el encabezado y los anexos de las líneas del detalle del archivo Detalles de objetos de medios (F00165).
- 1 El sistema borra el encabezado y los anexos de las líneas del detalle del archivo Detalles de objetos de medios (F00165).

## 13. Procesamiento de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema deberá emplear el proceso de subsistemas o batch (R45100) para identificar y ajustar acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Actualización de ventas al cliente. Los valores admisibles son:

- Blanco No usar el proceso de subsistemas ni en batch.
- 1 Usar el proceso de subsistemas.
- 2 Usar el proceso en batch.

## 14. Acumulación de embarque y débito

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe usar los procesos Generación de reclamación y Registro de acumulación de reclamaciones (R45800) al ejecutar el programa Actualización de ventas. Los valores admisibles son:

- Blanco No usar los procesos R45800.
- 1 Usar los procesos R45800.

## Versiones

Estas opciones de proceso determinan las versiones que usa el sistema para crear asientos en los archivos Cuentas por cobrar y en el Libro mayor. Si deja en blanco una opción de proceso, el sistema usará la versión ZJDE0002 de Cuentas por cobrar y la versión ZJDE0001 para el Libro mayor.

### 1. Maestro de funciones de negocios de C/C

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión de la Función Maestro de negocios C/C (P03B0011). Para revisar las opciones de proceso que afectan el procesamiento de C/C, como los tipos de Libros mayores y el procesamiento fiscal del IVA para órdenes de múltiples monedas, primero debe consultar la versión en batch que se utiliza para actualizar las ventas. Si deja esta opción en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0002.

Si especifica una versión de Función de negocios del Maestro de C/C (P03B0011) que no sea ZJDE0002, defina esta opción de proceso para esta versión para permitir el procesamiento. En el tabulador Moneda en las opciones de proceso para el MBF de C/C, defina el valor apropiado: 1 para permitir el Proceso del impuesto al valor agregado con monedas.

### 2. Maestro de funciones de negocios del L/M

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión Función de negocios del Maestro de L/M (P0900049) para el procesamiento del Libro mayor General (L/M). Para revisar las opciones de proceso que afectan el procesamiento del L/M, debe consultar la versión en batch interactivo del L/M que utilice las para las actualizaciones de venta.

El sistema utiliza la Función de negocios del Maestro del L/M (P0900049). Si deja esta opción en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

### 3. Embarque y débito (R45100)

Use esta opción de proceso para especificar la versión del proceso de subsistemas (R45100) que deberá usar el sistema para identificar y ajustar los acuerdos de embarque y débito al ejecutar el programa Actualización de ventas al cliente.

### 4. Acumulación de embarque y crédito (R45800)

Use esta opción de proceso para especificar la versión de Generación de reclamación y Registro de acumulación de reclamaciones (R45800) que debe usar el sistema al ejecutar el programa Actualización de ventas.

## Impresión

Estas opciones de proceso indican si el sistema imprime el diario de ventas antes de actualizar los asientos de diario, y en caso afirmativo, indican también la versión que debe usarse.

### 1. Impresión del diario de ventas antes de la actualización

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema imprime un diario de ventas antes de actualizar los asientos de diario. El diario de ventas contiene sólo información resumida. El informe comprende importes totales de factura, costo de bienes vendidos e importes de ganancias y porcentajes. Esto es de ayuda si desea revisar cómo se distribuirán los ingresos por ventas. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                            |
|--------|----------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no imprime el diario de ventas antes de la actualización.       |
| 1      | El sistema imprime un diario de ventas antes de ejecutar la actualización. |

Asegúrese de tener las opciones de proceso en la versión para Impresión del diario de ventas (P42810) de tal forma que el sistema no actualice los códigos del estado de las órdenes de venta.

## 2. Versión del diario de ventas (R42810)

Utilice la opción de proceso para indicar la versión del Diario de ventas (P42810) que utiliza el sistema para imprimir el diario de ventas antes de la Actualización de las ventas. Esta opción de proceso es efectiva sólo si activa la opción de proceso Impresión del diario de ventas antes de la Actualización. El diario de ventas contiene sólo información resumida. El informe comprende los importes totales de la factura, costo de los bienes vendidos e importes de ganancia. Esto es muy útil cuando revisa la forma de distribución de los ingresos de las ventas.

Si deja esta opción en blanco, el sistema utiliza la versión ZJDE0001.

Asegúrese de haber definido las opciones de proceso en la versión para Impresión del diario de ventas, de forma que el sistema no actualice los códigos de estado de las órdenes de venta.

## Resumen

Estas opciones de proceso indican si el sistema graba los asientos de C/C, L/M, Costo de ventas e inventario en resumen o en detalle.

### 1. Resumen de los asientos de C/C por factura

Utilice esta opción de proceso para indicar si desea que el sistema escriba los asientos del diario de Cuentas por cobrar en forma resumida o detallada. Cuando el sistema crea los asientos de C/C, crea un tipo de batch IB. En el tipo de batch IB, puede elegir si el sistema creará asientos separados para cada factura o para cada línea de detalle de orden. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no resume los asientos de C/C y crea asientos separados en el archivo Cuentas por cobrar (F03B11) para cada línea de detalle de la orden en una factura. |
| 1      | El sistema resume los asientos de C/C y crea asientos en el archivo Cuentas por cobrar (F03B11) para una factura.                                                   |

### 2. Resumen de los asientos del L/M por factura

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema escribe asientos de diario en el Libro mayor general (L/M) en forma detallada o resumida. Cuando el sistema crea asientos del L/M, crea un batch tipo IB. En el batch tipo IB, puede optar por que el sistema cree asientos separados para cada factura o para cada línea de orden detallada. Los valores admisibles son:

El sistema no resume los asientos del L/M. El sistema crea asientos

separados en el archivo Libro mayor general (F0911) para cada línea del detalle en una factura. 1 El sistema resume los asientos del L/M y crea asientos en el archivo Libro mayor general (F0911) para cada factura.

### 3. Resumen de los asientos de Costo de ventas e inventario

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema crea un batch separado, tipo G, para los registros de inventario y de costo de bienes vendidos (CMV). Los valores admisibles son:

Blanco El sistema no resume los registros de inventario y de CMV en un batch separado. El sistema sólo crea un tipo de batch IB para la contabilización en los diarios.

1 Además del batch tipo IB, el sistema crea un batch separado G, para los registros de inventario y de CMV.

## Actualización de costos

Estas opciones de proceso indican si el sistema actualiza los costos antes de la actualización de ventas y la versión de Actualización del precio/costo de venta, si corresponde.

### 1. Actualización de costos

Utilice esta opción de proceso para indicar si el sistema actualiza los costos antes de actualizar las ventas. El sistema actualiza todas las órdenes de ventas seleccionadas con los costos actuales, tipos de cambio y precios antes de crear registros de C/C y L/M.

Puede ejecutar una actualización de costos de ventas si los costos de la compra o de la manufactura se modifican frecuentemente o si la orden ha permanecido en el sistema por un período considerable antes de ser actualizada. Esto asegura que el sistema calcule de forma exacta los márgenes de ganancia.

Blanco El sistema no actualiza los costos de inventario para el artículo.

1 El sistema utiliza la versión Actualización de precio de venta/costo al que hace referencia en las opciones de proceso para actualizar todas las órdenes de ventas con costos corrientes, tipos de cambio y precios antes de la creación de los registros del L/M y C/C.



## 2. Versión de actualización del precio/costo de venta

Utilice esta opción de proceso para indicar la versión de Actualización de costo/precio de ventas (R42950) el sistema utiliza los costos antes de la actualización de las ventas. La versión implícita es ZJDE0001. El sistema actualiza todas las órdenes de venta seleccionadas con los costos actuales, tipos de cambio y precios antes de crear los registros de C/C y L/M.

Puede ejecutar una actualización de costos de ventas si los costos de manufactura o compra se modifican frecuentemente o si las órdenes han permanecido en el sistema por un período considerable antes de ser actualizadas. Esto asegura que el sistema calcule de forma exacta los márgenes de ganancia.

Para el caso de las órdenes intersucursales, debe definir las opciones de proceso en el programa Actualización de costos/precios de venta (R42950) para actualizar la información del precio, así como el tipo de cambio para la planta/sucursal proveedora y de ventas.

## Entre sucursales

Estas opciones de proceso identifican los tipos de órdenes para las órdenes entre sucursales.

### 1. Tipos de órdenes entre sucursales

Utilice esta opción de proceso para identificar los tipos de órdenes empleados para órdenes entre sucursales. Es posible mostrar listas de tipos de órdenes múltiples sin signos de puntuación o espacios. Para actualizar de un modo preciso todas las órdenes entre sucursales, debe introducir todos los tipos de órdenes entre sucursales que introdujo en Registros de órdenes de venta, ficha Valores predeterminados, opción de proceso Tipos de órdenes.

Debe introducir valores que se hayan configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/DT).

### 2. Batches de C/C y C/P

Utilice esta opción de proceso para indicar los tipos de batches para las órdenes entre sucursales. El programa crea el tipo de batch IB para las transacciones entre la sucursal de venta y el cliente y el tipo de batch ST para las transacciones entre la sucursal/planta proveedora y la sucursal de venta. Los valores válidos son:

- |        |                                                                                                                                                                                     |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema crea un batch separado para órdenes entre sucursales.                                                                                                                    |
| 1      | El sistema crea asientos de diario de cuentas por pagar y cuentas por cobrar para la sucursal/planta de venta y registros de cuentas por cobrar para la sucursal/planta proveedora. |

### 3. Versión de cotejo de comprobantes (P4314)

Utilice esta opción de proceso para identificar la versión de Función de negocios del Maestro de cotejo de comprobantes que utiliza el sistema para crear registros de transacciones de Cuentas por pagar. Para la facturación entre compañías, el sistema crea un registro de cuentas por pagar de la compañía de venta a la compañía proveedora.

Para revisar las opciones de proceso que afectan el procesamiento de C/P, debe consultar la versión de batch de C/P apropiada que se está utilizando para la actualización de ventas.

## Contabilidad flexible

Esta opción de proceso indica si está trabajando con la contabilidad flexible de ventas.

### 1. Contabilidad flexible de ventas

Utilice esta opción de proceso para indicar si está utilizando el Sistema de administración de costos o está trabajando con la contabilidad de ventas flexible. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                               |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no utiliza el programa Contabilidad de ventas flexible (P42096) para crear los asientos del Libro mayor general.                                                   |
| 1      | El sistema crea los asientos con la información del objeto de costos de acuerdo con la definición del número de cuenta que ha configurado en Contabilidad de ventas flexible. |

## Producto a granel

Esta opción de proceso indica el método mediante el cual el sistema calcula los registros de pérdidas y ganancias por temperatura.

## 1. Pérdidas y ganancias por temperatura

Utilice esta opción de proceso para escribir registros de ganancias/pérdidas para los clientes a quienes se les factura a temperatura ambiente cuando el inventario se ha liberado a temperatura estándar. La pérdida o ganancia se calcula en cualquiera de las siguientes formas, costos o ingresos. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                                                                                                                                                             |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema no procesa los registros de pérdidas/ganancias.                                                                                                                                                                  |
| 1      | Para los costos, el sistema calcula la diferencia entre la extensión del volumen ambiente multiplicado por el costo y el volumen estándar multiplicado por el costo. El cálculo utiliza la unidad primaria de medida.       |
| 2      | Para los ingresos, el sistema calcula la diferencia entre la extensión del volumen ambiente multiplicado por el precio y el volumen estándar multiplicado por el precio. El cálculo utiliza la unidad de medida del precio. |

## Acuerdos

Si usa la aplicación Administración de órdenes de venta con el sistema Administración de acuerdos, estas opciones de proceso definen el método mediante el cual el sistema selecciona los acuerdos.

### 1. Unidad de negocios de destino específica para búsqueda de Acuerdos de préstamos

Utilice esta opción de proceso para especificar si se entrega alguno de los artículos del contrato. Si deja esta opción en blanco, debe introducir un valor en el que el sistema selecciona la unidad de negocios de destino.

#### O

Utilice esta opción de proceso para especificar un valor donde se distribuye un artículo del acuerdo. Los valores admisibles son:

- 1 El destino puede ser cualquier ubicación definida en el acuerdo.
- 2 El sistema identifica la planta/sucursal implícita como destino.

Si deja esta opción en blanco, debe introducir una unidad de negocios de destino específica.

### 2. Criterios de selección

Utilice esta opción de proceso para identificar el método que utiliza el sistema para seleccionar un acuerdo. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema asigna un acuerdo basado en la fecha de vencimiento más temprana.
- 1 El sistema asigna automáticamente un acuerdo si se encuentra uno solo.
- 2 El sistema asigna un acuerdo basado en la fecha de vencimiento más temprana.

### Desempeño

Esta opción de proceso indica si el sistema guarda mensajes de advertencia y mensajes de error en el Centro de trabajo del empleado durante la Actualización de ventas.

#### Opciones para el mejoramiento del desempeño

Utilícese esta opción de proceso para indicar si el sistema registra los mensajes de advertencia al Centro de trabajo del empleado durante la actualización de ventas. Los valores admisibles son:

- Blanco El sistema registra los mensajes de advertencia en el Centro de trabajo del empleado.
- 1 El sistema no registra los mensajes de advertencia en el Centro de trabajo del empleado. Puede mejorarse el desempeño del sistema cuando se seleccione esta opción.

### Anticipos

Use esta opción de proceso para el proceso de anticipos. Cuando configure una versión de Actualización de ventas para las Transacciones de anticipos y si no ha procesado las órdenes a través de la aplicación Impresión de facturas, configure las opciones de proceso de tal forma que el sistema asigne un número de factura.

Si está activada la opción de proceso del procesamiento de anticipos y si ha ocurrido el ajuste de una transacción de anticipo, el sistema elabora un registro de pagaré de cuentas por cobrar al banco de la compañía emisora de la tarjeta de crédito. Durante la actualización de ventas, llame a la versión de Pagarés preautorizados para generar los registros de pagarés.

## 1. Actualización de transacciones de anticipos ajustados

Utilice esta opción de proceso para indicar si las transacciones de tarjetas de crédito pagadas por adelantado, que tienen una factura pendiente, se pagarán como si fueran giros. Una vez que ha seleccionado una factura, el importe pendiente se paga y se crean los documentos de giros. Los giros se crean con el estado de aceptación ya que los fondos aún no se han recogido del banco.

Los valores válidos son:

- 1 Los registros de anticipos establecidos se actualizarán y se escribirán giros para transacciones de tarjetas de crédito.
- Blanco Los registros de anticipos establecidos no se actualizarán.

## Uso de las ICA con actualización de ventas

Las instrucciones de contabilidad automática (ICA) son los enlaces entre sus funciones diarias, el catálogo de cuentas y los informes financieros. El sistema usa las ICA para determinar cómo se distribuyen los asientos del Libro mayor que genera el sistema. Por ejemplo, en el sistema Administración de órdenes de venta, las siguientes ICA indican cómo registrar la transacción cuando vende un artículo almacenable a un cliente:

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Costo de ventas (4220)</b>       | Proporciona el importe de gastos/costos a la cuenta de costo de ventas.                                                                                                                                                                              |
| <b>Ingresos (4230)</b>              | Proporciona el precio real de las ventas de inventario en la cuenta de ingresos por ventas.                                                                                                                                                          |
| <b>Inventario (4240)</b>            | Acredita el importe de costos a una cuenta de inventario.                                                                                                                                                                                            |
| <b>C/C comercial (4245)</b>         | Realiza un débito por el importe de ventas en una cuenta de cuentas por cobrar. El sistema graba los asientos de compensación de las cuentas por cobrar en el Libro mayor sólo si está desactivada la opción de actualización de cuentas por cobrar. |
| <b>Obligaciones fiscales (4250)</b> | Proporciona los asientos de diario a las cuentas de las obligaciones fiscales que se crearon durante una actualización de ventas.                                                                                                                    |
| <b>Ajustes de precios (4270)</b>    | Proporciona los asientos de diario de los ajustes de precios individuales que se crearon al actualizar las ventas.                                                                                                                                   |

**Descuentos por pagar (4280)**

Proporciona los asientos de compensación de las cuentas acumuladas.

Puede dirigir transacciones a varias cuentas insertando información en los siguientes campos:

**Número de compañía**

El sistema compara el número de compañía que especifica en la pantalla Detalle de órdenes de venta con el archivo de ICA apropiado. Por ejemplo, si el número de compañía es 100 y no existe una línea válida en la tabla de ICA para esa compañía, entonces el sistema compara el número en la pantalla Detalle de órdenes de venta con la línea válida para la compañía 000.

**Tipo de documento**

El sistema usa el tipo de documento de la orden, como OV para órdenes de venta.

**Clasificación del L/M**

De acuerdo con los tipos de línea de órdenes, si la opción Interfaz de inventario está configurada en Y, el sistema se refiere a la Clasificación del Libro mayor del archivo Ubicación de artículos (F41021). Si la opción de Interfaz de inventario es N, entonces el sistema usa la clasificación del Libro mayor que está en el área oculta de la definición del tipo de línea.

Para las ICA de Cuentas por cobrar, el sistema usa la clasificación del Libro mayor del registro de cliente en la pantalla Maestro de clientes. Sin embargo, no se requiere una clase de Libro mayor para las ICA de Cuentas por cobrar. El espacio en blanco es un valor admisible.

El sistema verifica la unidad de negocios asociada con el número de cuenta en la ICA de esa compañía, tipo de documento y clasificación del Libro mayor. Si no define una unidad de negocios en las ICA, puede usar las opciones de proceso del valor implícito en Actualización de ventas para especificar la prioridad que el sistema usa para seleccionar la unidad de negocios a fin de dar seguimiento a asientos del Libro mayor de una orden.

Basándose en la selección de la opción de proceso de Actualización de ventas a clientes, ocurre una de las siguientes cosas:

**Centro de costos subsiguiente (unidad de negocios) que usa solamente la línea de detalle de la orden**

Si la unidad de negocios en la línea de ICA está en blanco, el sistema se dirige al número de proyecto que ha definido en el Maestro de unidades de negocios (F0006) para la sucursal/planta de detalle.

Si tanto la unidad de negocios de la ICA como el número de proyecto se encuentran en blanco, el sistema usa la unidad de negocios de la línea de detalle de la orden.

**Número del Libro de direcciones de venta**

El sistema usa el número de dirección Vendido a como la parte correspondiente a la unidad de negocios del número de cuenta.

**Centro de costos subsiguiente que usa tanto las líneas de detalle como de encabezado de la orden**

Si la unidad de negocios en la línea de la ICA está en blanco, entonces el sistema asigna registros del Libro mayor a números de proyecto que ha definido en el Maestro de unidades de negocios (F0006) para las sucursales/plantas de encabezado y detalle. El sistema asigna registros del Libro mayor al número de proyecto de la sucursal/planta del encabezado para registros de ingresos y de C/C. El sistema usa el número de proyecto proveniente de la sucursal/planta de detalle para los registros de inventario y de costo de mercancía vendida.

Si tanto la unidad de negocios en la ICA como los números de proyecto de la sucursal/planta de encabezado y detalle están en blanco, el sistema usa la unidad de negocios del encabezado de la orden para el costo de mercancía vendida de ventas y asientos de C/C e ingresos y la unidad de negocios de detalle de la orden para el registro de inventario.

Si pasa por alto el procesamiento de facturas y procesa los asientos a través de la actualización de ventas, debe configurar un asiento en 4245 de un asiento de compensación. El código de clasificación del Libro mayor no está asociado con un artículo almacenable; más bien está asociado con la compensación de C/C en la Información sobre el maestro de clientes. En otras palabras, el sistema coteja la ICA 4245 con la compensación de C/C en el Maestro de clientes para registrar un asiento. El sistema sólo busca la información relacionada con el 4245 en el nivel del encabezado y no en la línea de detalle de la orden.

Si desea que la información vaya a una cuenta específica, debe modificar la Información sobre el maestro de clientes y configurar una ICA correspondiente en 4245 así como una ICA RC (Cuentas por cobrar, sistema 03). Sin embargo, el sistema sólo registra los asientos como totales de factura relacionados con el cliente y no se registran las líneas de detalle de las órdenes. Puede usar todos los asteriscos y el sistema no busca cotejar la compensación del Libro mayor con la compensación de Cuentas por cobrar.

### Consulte también

- ☐ *Trabajo con Unidades de negocios* en la guía *Contabilidad general* para obtener más información acerca de la asignación de números de proyecto en el archivo Maestro de unidades de negocios (F0006)

## Revisión de informes de actualización de ventas

Cuando ejecuta la aplicación Actualización de ventas a clientes, el sistema genera los siguientes informes:

|                           |                                                                                                                                                                          |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Diario de facturas</b> | Detalles de todos los asientos de cuentas por cobrar y del Libro mayor.                                                                                                  |
| <b>Diario de ventas</b>   | Analiza las cuentas por categoría, como ventas de inventario y flete con asientos de resumen o detalle. Asimismo, revisa los costos de venta y porcentajes de ganancias. |

La revisión de diarios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Revisión del diario de facturas
- ☐ Revisión del diario de ventas

### Revisión del diario de facturas

El sistema genera el diario de facturas cada vez que se ejecuta la aplicación Actualización de ventas a clientes. Este informe lista los asientos resumidos o de detalle del Libro mayor, dependiendo de cómo haya configurado la opción de proceso.



En el diario de facturas aparecen las transacciones del Libro mayor por:

- Número de cuenta del cliente
- Importes totales por factura
- Importes totales de todas las órdenes

## **Revisión del diario de ventas**

Puede seleccionar el diario de ventas en el menú Informes y ejecutarlo de forma separada. Esto es de gran utilidad si desea revisar la distribución de los ingresos por ventas.

A diferencia del diario de facturas, el diario de ventas sólo contiene la información sobre resumen. El informe incluye importes totales de facturas, costos de venta e importes y porcentajes de ganancias.

**Cuidado:** si configura la opción de proceso Impresión en la aplicación Actualización de ventas a clientes (P42800) para que imprima un diario de ventas antes de la Actualización de ventas y para que haga referencia a una versión del Diario de ventas (P42810), entonces el Diario de ventas usa la misma selección de datos según se especifica en la Actualización de ventas.

## **Opciones de proceso: Impresión del diario de ventas**

Implícitos 1

Introduzca un 1 junto a las siguientes opciones para activarlas o déjese en blanco.

1. 1 = Actualizar los  
Códigos de estado de la orden de  
ventas Blanco= No actualizar

---

Implícitos 2

Introd la modificac del cód de edo de la siguiente orden de venta. Si se deja en blanco, se usará el cód de edo siguiente de Reglas de actividad de órdenes (F40203). Esta opción sólo funcionará si la opción de proceso número uno está definida como 1

2. Introduzca una Modificación del código de estado siguiente o déjese en blanco

---

Imprimir

Introduzca un valor para la modalidad  
de impresión de divisas en el  
siguiente informe:

1. Blanco= Imprimir en

moneda nacional

1 = Imprimir en divisa

'2' = Imprimir en moneda nacional  
y divisa

## Conversión de importes límite de clientes

---

En el menú Herramientas de administración del sistema (GH9011), escoja Versiones en batch. Realice una de las siguientes acciones en Versiones en batch:

- Para los clientes de OneWorld B733 que usan la nueva aplicación de Cuentas por cobrar, introduzcan R8903012E en el campo Aplicación en batch para entrar al archivo Conversión del Libro de direcciones al euro – F03012, F0301.
- Para los clientes de OneWorld B733 que usan la aplicación de Cuentas por cobrar anterior, introduzcan R890301E en el campo Aplicación en batch para entrar a Conversión del Libro de direcciones al euro – F0301.

Puede ejecutar la aplicación Conversión del Libro de direcciones al euro para convertir los importes límite de varios proveedores de una moneda a otra. Aunque la aplicación Conversión del Libro de direcciones a euros – F0401 fue diseñada originalmente para que las compañías de la Unión Económica y Monetaria lo usen durante el periodo de transición del euro, también puede ser útil para aquellas compañías que no pertenecen a dicha unión. Por ejemplo, las compañías pueden usar la aplicación de conversión para convertir el código de moneda y los importes del Libro de direcciones de varios proveedores de francos franceses al euro y también de dólares estadounidenses a dólares canadienses.

La aplicación Conversión del Libro de direcciones a euros convierte los códigos de moneda del proveedor y los importes del Libro de direcciones. En el sistema Administración de órdenes de venta, los importes del Libro de direcciones son los importes límite de clientes de los valores mínimos y máximos de órdenes. En este documento se describe la forma en la que la aplicación de conversión convierte y redondea los importes límite cuando convierte los valores de órdenes mínimos y máximos. Para información adicional sobre la aplicación Conversión del Libro de direcciones a euros, consulte *Conversión de los códigos de moneda e importes del cliente* en la guía *Cuentas por cobrar*.

Cuando introduce valores mínimos y máximos de órdenes de un cliente, generalmente se introducen como números enteros que se guardan sin decimales en el archivo Maestro de clientes. Cuando convierte los valores de órdenes mínimos y máximos a una moneda diferente, debe especificar un importe de factor de redondeo en las opciones de proceso. Por ejemplo, para redondear los importes de órdenes mínimos y máximos convertidos al 50 más cercano, debe especificar un factor de redondeo de 50. Para redondear los importes convertidos al 100 más cercano, debe especificar un factor de redondeo de 100, y así sucesivamente.

### Ejemplo: cómo se redondean los importes límite convertidos

En el siguiente ejemplo se muestra la forma en la que la aplicación de Conversión del Libro de direcciones al euro redondea los importes límite convertidos cuando convierte de dólares canadienses (CAD) a dólares estadounidenses (USD). En este ejemplo, el tipo de cambio es 1 CAD = .67092 USD y el factor de redondeo en la opción de proceso es 50.

La aplicación de conversión redondea los importes límite convertidos hacia arriba o hacia abajo, según se describe en los siguientes ejemplos:

#### Redondeo hacia arriba

La aplicación convierte \$12,000 CAD en \$17,886 USD. Redondea hacia arriba \$17,886 y lo presenta como \$17,900, según el siguiente cálculo:

Importe convertido / Divisor = Q con un remanente R. Si R es mayor o igual que la mitad del factor de redondeo, entonces se resta R del divisor y se suma esa cantidad al importe convertido.

En este ejemplo  $\$17,886 \text{ USD} / 50 = 357$  con un remanente de 36. 36 es mayor que la mitad de 50 (25). Resta 36 de 50 ( $50 - 36 = 14$ ) y suma 14 a 17,886 para obtener el valor redondeado de 17,900.

#### Redondeo hacia abajo

La aplicación convierte \$8,000 CAD en \$11,924 USD. Redondea hacia abajo \$11,924 USD, según el siguiente cálculo:

Importe convertido / Divisor = Q con un remanente R. Si R es menor o igual que la mitad del factor de redondeo, entonces se resta R del importe convertido.

En este ejemplo  $\$11,924 \text{ USD} / 50 = 238$  con un remanente de 24. 24 es menor que la mitad de 50 (25). Resta 24 de 11,924 para obtener el valor redondeado de 11,900.

# Nueva contabilización de órdenes

---

Puede configurar una versión de la aplicación Nueva contabilización de órdenes de venta activas para volver a comprometer las órdenes de venta futuras y volver a contabilizar las órdenes de venta activas. Cada función realiza actividades diferentes.

La nueva contabilización de órdenes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Nuevo compromiso de órdenes de venta futuras
- ☐ Restauración de órdenes activas

La aplicación no regenera ni vuelve a calcular la información sobre lo siguiente:

- Artículos no almacenables
- Ordenes que contienen componentes de juegos
- Líneas de detalle canceladas
- Ordenes a las que les falta información sobre el encabezado

**Cuidado:** J.D. Edwards le recomienda que ejecute la aplicación Nueva contabilización de órdenes de venta activas cuando nadie se encuentre en el sistema. En OneWorld, el sistema no bloquea los registros. Por lo tanto, tal vez no se procese adecuadamente un registro de orden de venta si es que se le está abriendo durante la actualización.

## Nuevo compromiso de órdenes de venta futuras

Cuando vuelva a comprometer órdenes futuras, puede especificar que el sistema realice lo siguiente:

- Verificar los límites de crédito de los clientes en órdenes de venta futuras
- Comprometer artículos en firme en órdenes de venta futuras
- Poner en espera las órdenes de venta futuras para revisión

Cuando vuelva a comprometer órdenes de venta futuras, el sistema comparará la fecha prometida del artículo con la fecha en que se introdujo la orden de venta además del número especificado como días de compromiso en el archivo Constantes de sucursal/planta. Por ejemplo, si introduce una orden de venta de una bicicleta el 05/06/05 y especifica que la fecha prometida será el 12/06/05, con cinco días de compromiso en las constantes de sucursal/planta, el sistema realizará el siguiente cálculo:

$$12/06/05 > (05/06/05 + 5 \text{ días}) = \text{compromiso futuro}$$

Dado que la fecha prometida del artículo (12/06/05) es posterior a la fecha en que se introdujo la orden de venta (05/06/05) y además, el número de días de compromiso especificados en Constantes de sucursal/planta (es decir, 5), el sistema compromete la orden a futuro. Cuando la fecha prometida del artículo es igual a la fecha en que se introdujo la orden de venta más el número de días de compromiso, el sistema liberará la orden comprometida a futuro.

Cuando termine el procedimiento de nuevo compromiso, puede imprimir un informe en el que se presente cada línea de detalle con artículos comprometidos a futuro. Esto es de gran utilidad si desea obtener información actualizada sobre los compromisos futuros.

## Restauración de órdenes activas

Una nueva contabilización se ejecuta en caso de una circunstancia inusual, como puede ser una falla del sistema. Al volver a contabilizar todas las órdenes activas se liberan todos los compromisos de las ubicaciones y se restauran los compromisos según las cantidades del archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). De esta manera se limpian todas las órdenes activas (incluso las que están en espera) y se resuelve cualquier discrepancia en los cálculos de disponibilidad resultantes de los cambios en los compromisos en el momento de la impresión de las hojas de recolección, confirmación de embarque y facturación.

Puede hacer que el sistema despeje y vuelva a calcular la siguiente información sobre cantidad de artículos, dependiendo de cómo configure las opciones de proceso:

- Actualización de las cantidades de artículos en el archivo Ubicaciones de artículos con información sobre el archivo Detalle de órdenes de venta.
- Actualización de los totales de órdenes en el archivo Encabezado de órdenes de venta con información sobre el archivo Detalle de órdenes de venta.
- Actualización del total de las órdenes pendientes en las instrucciones de facturación al cliente a partir del archivo Detalle de órdenes de venta.

El sistema siempre incluye los artículos en espera durante este procedimiento.

## Opciones de proceso: Nueva contabilización de órdenes de venta activas (R42995)

### Nuevo compromiso

Estas opciones de proceso le ayudan a determinar las funciones que realiza el sistema cuando vuelve a comprometer las órdenes de venta activas y a futuro. Cuando vuelva a comprometer órdenes futuras, puede especificar que el sistema verifique los límites de crédito, los artículos comprometidos en firme o que ponga las órdenes en espera para su revisión:

#### 1. Órdenes a futuro comprometidas en firme

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema compromete en firme los artículos en las órdenes de venta a futuro. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------|
| Blanco | No comprometer en firme los artículos en órdenes de venta a futuro. |
| 1      | Comprometer en firme los artículos en órdenes de venta a futuro.    |

Cuando vuelve a comprometer las órdenes de venta a futuro, el sistema compara la fecha prometida de los artículos con la fecha de registro de la orden de venta además del número de días comprometidos que especifique en Constantes de sucursal/planta.

#### 2. Código de espera por verificación de crédito

Use esta opción de proceso para especificar el código de espera que el sistema debe utilizar para verificar los límites de crédito del cliente en las órdenes de venta a futuro. Debe usar un código de órdenes en espera que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

#### 3. Código de espera para órdenes a futuro

Use esta opción de proceso para especificar el código de espera que el sistema debe utilizar en todas las órdenes de venta a futuro.

Debe usar un código de órdenes en espera que se haya configurado en la tabla de códigos definidos por el usuario (42/HC).

#### 4. Versión de registro de órdenes de venta (P4210)

Use esta opción de proceso para especificar la versión del programa Registro de órdenes de venta (P4210) que debe utilizar el sistema para actualizar las órdenes de venta. Si necesita verificar la disponibilidad, use una versión que tenga activada la opción de proceso Verificación de disponibilidad.

### Nueva contabilización

Estas opciones de proceso le ayudan a determinar las funciones que realiza el sistema cuando vuelve a contabilizar las órdenes de venta activas y a futuro. Use estas opciones de proceso para especificar si el sistema realizará funciones tales como actualización de compromisos, totales de encabezados de órdenes e importes de órdenes pendientes.

#### 1. Pasar por alto el nuevo compromiso de órdenes a futuro

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe pasar por alto el volver a comprometer las órdenes a futuro cuando se vuelvan a contabilizar las órdenes de venta. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                        |
|--------|------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema vuelve a comprometer las órdenes a futuro.                  |
| 1      | El sistema pasa por alto el volver a comprometer las órdenes a futuro. |

Si configura esta opción de proceso en 1, este programa funcionará como una nueva contabilización solamente y no volverá a comprometer las órdenes a futuro independientemente de la forma en la que se hayan configurado las opciones de proceso.

#### 2. Pasar por alto la actualización del compromiso de artículos

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe pasar por alto la actualización de los campos de compromiso del archivo Ubicación de artículos (F41021) al volver a contabilizar las órdenes de venta activas. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                        |
|--------|------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema actualiza los campos de compromiso.                         |
| 1      | El sistema pasa por alto la actualización de los campos de compromiso. |

Si ha dejado esta opción de proceso en blanco, el sistema actualizará los campos de compromiso con las cantidades del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) y vuelve a configurar el cálculo de disponibilidad si los cambios en los compromisos se hicieron en el momento de imprimir la hoja de recolección, la confirmación del embarque y la facturación.

El sistema siempre procesa las líneas canceladas e incluye artículos en espera en la actualización.



### **3. Pasar por alto la actualización del encabezado de órdenes**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe pasar por alto la actualización del total del encabezado de la orden del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) al volver a contabilizar las órdenes de venta activas. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                 |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema actualiza el total del encabezado de la orden.                       |
| 1      | El sistema pasa por alto la actualización del total del encabezado de la orden. |

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema actualizará el archivo del encabezado de la orden con el total acumulado del archivo Detalle de órdenes de venta.

El sistema siempre incluirá los artículos en espera en la actualización.

### **4. Pasar por alto los importes de órdenes pendientes de clientes**

Use esta opción de proceso para especificar si el sistema debe pasar por alto la actualización del importe pendiente de la orden del cliente del archivo Detalles de órdenes de venta (F4211) al volver a contabilizar las órdenes de venta activas. Los valores admisibles son:

- |        |                                                                                          |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Blanco | El sistema actualiza el importe pendiente de la orden del cliente.                       |
| 1      | El sistema pasa por alto la actualización del importe pendiente de la orden del cliente. |

Si deja esta opción de proceso en blanco, el sistema actualizará el importe de la orden pendiente con el total acumulado del archivo Detalle de órdenes de venta y también actualiza el archivo Maestro de clientes (F0301).

El sistema siempre incluirá los artículos en espera en la actualización.



# Revisión y aprobación de asientos de diario

---

Puede garantizar la precisión de sus registros de transacciones de ventas revisando los asientos del Libro mayor que crea la aplicación Actualización de ventas a clientes antes de contabilizarlos en el Libro mayor.

La aplicación Actualización de ventas a clientes agrupa las transacciones en tipos diferentes de batches para contabilizarlas en los diarios:

## **Ventas a clientes (tipo de batch IB)**

Contabiliza los asientos de ventas, costos de venta e inventarios en el Diario de ventas a clientes.

El sistema crea un tipo de batch IB cuando las opciones de proceso de resumen de la aplicación Actualización de ventas a clientes (R42800) está configurada de tal manera que se guarden los asientos del Libro mayor en resumen o en detalle.

## **Inventario/Costo de ventas (tipo de batch G)**

Contabiliza en el Diario de Inventario/Costo de ventas.

El sistema crea un tipo de batch G para los asientos de inventario y costo de ventas cuando las opciones de proceso de resumen de la aplicación Actualización de ventas a clientes (R42800) está configurada de tal manera que se resumen los asientos de inventario y costo de ventas en otro batch.

Puede revisar la información sobre cada batch en tres niveles distintos:

## **Revisión general de batches**

Muestra los batches por identificación de usuario, estado de batch, número de batch y límite de fechas del asiento.

## **Revisión detallada de batches**

Despliega la información sobre encabezado de los asientos de diario, como por ejemplo, el número de factura, el tipo de documento y el importe bruto de un solo batch.

## **Revisión de asientos de diario individuales**

Despliega información sobre detalle de asientos de diario, tal como el importe cargado a una cuenta de costos de venta, de inventarios o de ingresos.

Esta información se usa para:

- Revisar la información específica de cada batch, como el estado o el límite de fechas
- Añadir y hacer cambios en las transacciones del batch
- Cambiar el estado de un batch

### Consideraciones técnicas

#### Limitaciones para cambiar transacciones:

No puede cambiar la siguiente información sobre las transacciones:

- Tipo de documento
- Número de documento
- Compañía del documento
- Fecha del Libro mayor
- Código de moneda
- Tipo de Libro mayor

### Consulte también

- *Contabilización de asientos de diario y Contabilización de asientos de diario* en la guía *Contabilidad general*.



#### Para revisar y aprobar asientos de diario

---

En el menú Procesamiento al final del día (G4213), escoja una pantalla de revisión de diario.

1. Para localizar asientos, escoja el siguiente criterio de búsqueda en la pantalla Trabajo con batches y haga clic en Buscar:
  - Número de batch
  - Estado del batch
  - Estado del batch
  - Estado del batch
2. Revise los siguientes campos:
  - Tipo batch
  - Nº de batch
  - Fecha batch
  - Edo batch

3. Para aprobar asientos, escoja Aprobar batch en el menú Fila.
4. Escoja cualquiera de las siguientes opciones:
  - Aprobado – Batch listo para contabilizar
  - Pendiente – Batch no está listo para contabilizar

| Campo     | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Edo batch | <p>Código definido por el usuario (98/IC) que indica el estado de contabilización de un batch.</p> <p>Los valores admisibles son:</p> <p>Blanco</p> <p>Los batches no contabilizados que están pendientes de aprobación o tienen un estado de aprobado.</p> <p>A Aprobado para la contabilización. El batch no tiene errores y cuadra, pero aún no se ha contabilizado.</p> <p>D Contabilizado. El batch se contabilizó satisfactoriamente.</p> <p>E Error. El batch tiene un error. Debe corregirlo antes de contabilizar el batch.</p> <p>P Contabilización. El sistema está contabilizando el batch en el Libro mayor. El batch no está disponible hasta que el proceso de contabilización haya terminado. Si se producen errores durante la contabilización, el estado del batch cambia a E (error).</p> <p>U En uso. El batch no está disponible temporalmente porque alguien está trabajando con él o se ha quedado colgado debido a una interrupción de corriente eléctrica mientras el batch estaba abierto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Seleccione una de las siguientes opciones para mostrar registros según el estado del batch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Batches no contabilizados</li> <li>• Batches contabilizados</li> <li>• Todos los batches</li> </ul> |

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Estado del batch | <p>Código definido por el usuario (98/IC) que indica el estado de contabilización de un batch.</p> <p>Los valores admisibles son:</p> <p>Blanco</p> <p>Los batches no contabilizados que están pendientes de aprobación o tienen un estado de aprobado.</p> <p>A</p> <p>Aprobado para la contabilización. El batch no tiene errores y cuadra, pero aún no se ha contabilizado.</p> <p>D</p> <p>Contabilizado. El batch se contabilizó satisfactoriamente.</p> <p>E</p> <p>Error. El batch tiene un error. Debe corregirlo antes de contabilizar el batch.</p> <p>P</p> <p>Contabilización. El sistema está contabilizando el batch en el Libro mayor. El batch no está disponible hasta que el proceso de contabilización haya terminado. Si se producen errores durante la contabilización, el estado del batch cambia a E (error).</p> <p>U</p> <p>En uso. El batch no está disponible temporalmente porque alguien está trabajando con él o se ha quedado colgado debido a una interrupción de corriente eléctrica mientras el batch estaba abierto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Seleccione una de las siguientes opciones para mostrar registros según el estado del batch:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Batches no contabilizados</li><li>• Batches contabilizados</li><li>• Todos los batches</li></ul> |

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Estado del batch | <p>Código definido por el usuario (98/IC) que indica el estado de contabilización de un batch.</p> <p>Los valores admisibles son:</p> <p>Blanco</p> <p>Los batches no contabilizados que están pendientes de aprobación o tienen un estado de aprobado.</p> <p>A Aprobado para la contabilización. El batch no tiene errores y cuadra, pero aún no se ha contabilizado.</p> <p>D Contabilizado. El batch se contabilizó satisfactoriamente.</p> <p>E Error. El batch tiene un error. Debe corregirlo antes de contabilizar el batch.</p> <p>P Contabilización. El sistema está contabilizando el batch en el Libro mayor. El batch no está disponible hasta que el proceso de contabilización haya terminado. Si se producen errores durante la contabilización, el estado del batch cambia a E (error).</p> <p>U En uso. El batch no está disponible temporalmente porque alguien está trabajando con él o se ha quedado colgado debido a una interrupción de corriente eléctrica mientras el batch estaba abierto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Seleccione una de las siguientes opciones para mostrar registros según el estado del batch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Batches no contabilizados</li> <li>• Batches contabilizados</li> <li>• Todos los batches</li> </ul> |

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Estado del batch | <p>Código definido por el usuario (98/IC) que indica el estado de contabilización de un batch.</p> <p>Los valores admisibles son:</p> <p>Blanco<br/>Los batches no contabilizados que están pendientes de aprobación o tienen un estado de aprobado.</p> <p>A<br/>Aprobado para la contabilización. El batch no tiene errores y cuadra, pero aún no se ha contabilizado.</p> <p>D<br/>Contabilizado. El batch se contabilizó satisfactoriamente.</p> <p>E<br/>Error. El batch tiene un error. Debe corregirlo antes de contabilizar el batch.</p> <p>P<br/>Contabilización. El sistema está contabilizando el batch en el Libro mayor. El batch no está disponible hasta que el proceso de contabilización haya terminado. Si se producen errores durante la contabilización, el estado del batch cambia a E (error).</p> <p>U<br/>En uso. El batch no está disponible temporalmente porque alguien está trabajando con él o se ha quedado colgado debido a una interrupción de corriente eléctrica mientras el batch estaba abierto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Seleccione una de las siguientes opciones para mostrar registros según el estado del batch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Batches no contabilizados</li> <li>• Batches contabilizados</li> <li>• Todos los batches</li> </ul> |
| Tipo batch       | <p>Es el código que indica el sistema y el tipo de registro de un batch. Este es un código definido por el sistema (98,IT).</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Para limitar su búsqueda a transacciones específicas, como G para asientos contables generales o V para comprobantes de cuentas por pagar, introduzca el tipo de batch de la transacción en este campo. Si usted desea ver un batch específico, debe introducir tanto el número como el tipo de batch.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Nº de batch      | <p>Es el número que identifica a un grupo de transacciones que el sistema procesa y cuadra como una unidad. Cuando se introduce un batch, puede asignarle un número o dejar que el sistema se lo asigne mediante Números siguientes. Cuando se cambia, se efectúa una consulta o se borra un batch, deberá especificarse el número de batch.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |



| Campo                                    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fecha batch                              | La fecha del batch. Si deja en blanco este campo, se utilizará la fecha del sistema.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Aprobado – Batch listo para contabilizar | <p>Es un código que indica si un batch está listo para contabilizarse. Los codigos válidos son:</p> <p style="margin-left: 40px;">A    Aprobado, listo para contabilizarse</p> <p style="margin-left: 40px;">P    Aprobación pendiente. El batch no se contabilizará</p> <p>Si las constantes del sistema no especifican aprobación administrativa, el sistema aprobará automáticamente los batches que no tengan errores.</p> |

### Opciones de proceso: Informe del diario general por batch

Mod de cuenta

1 N° de cuenta.

2 Identificación de cuenta corta.

3 Cuenta no estructurada.

4 Número introducido.

Unidades

Introduzca un 1 para imprimir las unidades.



# Contabilización de asientos de diario

---

Después de introducir, revisar y aprobar los asientos de diario, debe contabilizarlos en el Libro mayor. La contabilización de los asientos de diario incluye:

- ☐ Contabilización de batches de asientos de diario
- ☐ Verificación de la contabilización de asientos de diario

## Contabilización de batches de asientos de diario

Después de revisar y aprobar un batch de asientos de diario, puede usar la aplicación Contabilización del Libro mayor (Precontabilización) para verificar y contabilizar cada tipo de transacción.

Esta aplicación también verifica los batches de transacciones del archivo Libro mayor de cuentas (F0911) y actualiza el estado del batch para que el sistema pueda contabilizar las transacciones en el archivo Saldos de cuentas (F0902). Si existen errores durante la verificación, el sistema asigna un estado de error al batch y no lo contabiliza.

También puede actualizar la información fiscal del Archivo de trabajo con impuestos (F0018). Si el sistema no actualiza el archivo de impuestos o si éste no se actualiza correctamente, no puede volver a contabilizar esta información.

Después de que contabilice los asientos de diario, verifique que se hayan contabilizado satisfactoriamente los batches de asientos de diario. La aplicación crea varios mensajes e informes que le ayudan a verificar la información sobre la contabilización.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que el batch tenga un estado aprobado.
- ☐ Asegúrese de que la cola de trabajo permita solamente que se procese un trabajo a la vez.

### ► Para contabilizar batches de asientos de diario

---

En el menú Procesamiento al final del día (G4213), escoja una opción de contabilización.

1. En la pantalla Trabajo con versiones en batch, seleccione la versión apropiada.
2. De ser necesario, configure las opciones de proceso.

Después de que configura inicialmente las opciones de proceso, los cambios no son normalmente necesarios.

3. En la pantalla Solicitud de versión, escoja la opción de Selección de datos y haga clic en el botón Enviar.
4. En la pantalla Criterios de selección, escoja Estado del batch y después escoja <Literal>.
5. En la pantalla Literal, introduzca el código de aprobación (A) y haga clic en OK. Luego haga clic en el botón Actualización.
6. Para cambiar el tipo de batch, siga el mismo procedimiento que para el estado del batch pero escoja el campo Tipo de batch en Diseño de criterio.
7. Haga clic en Opciones de proceso.
8. Cuando haya terminado la contabilización, la aplicación mostrará el informe en la pantalla o lo enviará a una impresora dependiendo de su destino.

## Consideraciones adicionales

### **Contabilización de ventas entre sucursales**

Cuando el sistema contabiliza las transacciones de ventas entre sucursales de distintas compañías, crea asientos de ajustes entre compañías mediante la aplicación de contabilización para así saldar las cuentas en ambas compañías.

### **Cambios durante el proceso de contabilización**

Mientras se ejecuta la contabilización, no cambie las cuentas, las ICA del sistema Administración de órdenes de venta o las opciones de proceso de la aplicación de contabilización.

### **Personalización de la aplicación de contabilización**

Esta aplicación efectúa un número de tareas complejas. J.D. Edwards recomienda firmemente que no personalice la aplicación.

## Opciones de proceso: Informe Contabilización en L/M

### Imprimir

1. Introduzca el número de cuenta a imprimir en el informe. '1' = Cuenta estructurada; '2' = ID corto de cuenta; '3' = Cuenta no estructurada  
' ' = Formato de cuenta implícita.

Formato de cuenta

### Versiones

1. Introduzca una versión de la Redeterminación detallada de monedas (R11411) a ejecutar. Si este campo se deja en blanco, no se crearán los registros de la Redeterminación detallada de monedas(ej, ZJDE0001).

Versión de redeterminación  
detallada de monedas

2. Introduzca una versión de Contabilización de activos fijos a ejecutar (R12800). Si se deja este campo en blanco, no se ejecutará la Contabilización de activos fijos (ejemplo, ZJDE0001)

Versión de contabilización de  
activos fijos

3. Introduzca una versión de la contabilización de 52 períodos a ejecutar (R098011). Si se deja este campo en blanco, no se ejecutará la contabilización de 52 períodos (ejemplo, ZJDE0001).

Versión de contabilización de  
52 períodos

### Verificaciones

1. Introduzca un '1' si desea actualizar la identificación de cuenta, la compañía, el año fiscal, el número de período, el siglo y el trimestre fiscal en los registros que se están contabilizando antes de verificar y contabilizar los registros.

Actualizar transacción

### Impuestos

1. Introduzca las opciones de actualización del archivo de impuestos (F0018). '1' = IVA o impuesto sobre el uso solamente;

'2' = para todos los importes fiscales; '3' = para todos los códigos de explicación de impuestos  
' ' = no hay actualización del archivo de impuestos (Valor implícito).

Actualizar archivo de impuestos \_\_\_\_\_

2. Ajuste la cuenta IVA para descuentos otorgados. El archivo de reglas de impuestos debe estar configurado para calcular el impuesto en el importe bruto, incluyendo el descuento y para calcular el descuento en el importe bruto, incluyendo el impuesto. La explicación de impuestos debe ser 'V'.

'1' = Actualizar IVA solamente;  
'2' = Actualizar IVA, precio total y cantidad gravable \_\_\_\_\_

3. Ajuste la cuenta IVA para ajustes de recibos y compensaciones. La explicación de impuestos debe ser 'V'.

'1' = Actualizar IVA solamente;  
'2' = Actualizar IVA, precio total y cantidad gravable. \_\_\_\_\_

Procesar

Introduzca un '1' si desea explotar la partida principal hasta el nivel de componente del ensamblaje. Se utilizarán las tarifas de facturación de componentes. (Esto aplica al tipo de batch 'T' solamente)

Explotar partida principal \_\_\_\_\_

## Lo que debe saber acerca de las opciones de proceso

### Contabilización de información fiscal

Puede especificar la información que el sistema actualiza en el archivo Trabajo con impuestos (F0018). Puede escoger la opción del archivo de trabajo con impuestos en donde se encontrarán todos los códigos de explicación fiscal.

Si actualiza el archivo de trabajo con impuestos con el IVA (GST) y el impuesto autogravable PST (impuesto sobre uso), el sistema sólo actualiza la información sobre el impuesto de los códigos de explicación V, U, C y B.

Si actualiza el archivo de trabajo con impuestos con importes de impuestos diferentes de cero, el sistema no incluirá la información sobre exención de impuestos, los artículos con tasa cero y cualquier artículo con un importe de impuestos igual a cero de los códigos de explicación fiscal V, B, C, U o S.

Consulte *Configuración de información sobre impuestos sobre ventas* para obtener más información acerca de impuestos.

### Ajuste de importes del IVA para propósitos de descuentos

Si ha configurado las reglas de impuestos para Calcular impuestos con base en el Importe bruto incluyendo Descuentos y Cálculo de descuentos en el Importe bruto incluyendo Impuestos, el sistema ajustará el IVA en el Libro mayor y en el archivo trabajo con impuestos cuando se dé un descuento en la factura en donde originalmente se calculaba un impuesto en el importe bruto.

Este ajuste sólo se aplica al código de explicación fiscal V.

Consulte *Configuración de información sobre impuestos sobre ventas* para obtener más información acerca de impuestos.

### Ajuste de importes de IVA por ajustes y cancelaciones de recibos

Puede especificar si el sistema actualiza sólo el importe del IVA o el importe del IVA, el costo total y el importe gravable.

Este ajuste sólo se aplica al código de explicación fiscal V.

Consulte *Configuración de información sobre impuestos sobre ventas* para obtener más información acerca de impuestos.

### Verificación de la contabilización de asientos de diario

Después de contabilizar sus asientos de diario, verifique que sus batches de asientos de diario se hayan contabilizado satisfactoriamente. Si alguno de los batches no se contabiliza, debe corregir todos los errores y poner el batch en el estado aprobado antes de que la aplicación contabilice el batch. La aplicación crea varios mensajes e informes que le ayudan a verificar la información sobre la contabilización.

Realice las siguientes tareas:

- Revisión del correo electrónico para ver si tiene mensajes de error
- Revisión del informe Contabilización del Libro mayor

#### Consulte también

- *Revisión de asientos de diario* en la guía *Contabilidad general* para obtener más información acerca de el trabajo con batches.

### Revisión del correo electrónico para ver si tiene mensajes de error

La aplicación envía mensajes a su correo electrónico en el Centro de trabajo del empleado cuando existen errores y cuando el trabajo concluye satisfactoriamente. Después de ejecutar la aplicación de contabilización, debe consultar su correo electrónico para determinar el estado del trabajo. Si el trabajo no concluyó en forma satisfactoria, revise los mensajes de error. Generalmente, en un mensaje se le avisa que el trabajo tuvo errores y éste va seguido de uno o más mensajes detallados en los que se definen los errores.

A partir de los mensajes de error, puede entrar a la pantalla Trabajo con Batches, lo que le permite localizar los problemas y hacer cambios en el momento.

### Revisión del informe Contabilización del Libro mayor

Revise el informe Contabilización del Libro mayor para verificar las transacciones que se contabilizaron en los archivos Saldos de cuenta y Libro mayor de cuentas.

En el informe Contabilización del Libro mayor se presentan las listas de batches que se contabilizaron satisfactoriamente. Al final del informe, si uno o más batches contienen errores, el informe también incluye un cuadro de texto que le indica que la aplicación encontró errores. Debe revisar su correo electrónico para ver si tiene mensajes que le proporcionen más detalles. A partir de ahí, puede entrar a las pantallas Trabajo con Batches y asientos de diario donde puede corregir los errores.



# Depuración de datos

---

Cuando los datos se vuelven obsoletos o cuando se requiera más espacio en el disco, puede usar aplicaciones de depuración para eliminar los datos de los archivos.

OneWorld proporciona depuraciones para eliminar datos de los archivos en donde deben ser más específicos los criterios de selección. Las depuraciones son aplicaciones que tienen criterios predefinidos que el sistema verifica antes de eliminar cualquier información para que no se eliminen datos relacionados que se encuentren en otros archivos.

La depuración de datos incluye:

- Especificar la información que va a borrarse
- Ejecutar la aplicación de depuración
- Ejecutar la aplicación de reorganización de archivos para regenerar la estructura de archivos

La depuración de datos incluye las siguientes tareas:

- ☐ Ejecución de la depuración del encabezado de órdenes de venta
- ☐ Ejecución de la depuración de texto adicional
- ☐ Ejecución de la depuración del receptor en batch
- ☐ Ejecución del detalle al histórico

## Antes de comenzar

- ☐ Haga una copia de respaldo de los archivos que serán afectados.
- ☐ Seleccione los datos que desea depurar.
- ☐ Verifique que nadie esté trabajando con los datos que desea depurar y reorganizar.

### Ejecución de la depuración de encabezados de órdenes de venta

Ejecute la depuración de encabezados de órdenes de venta para depurar registros de encabezados de órdenes de venta del archivo Encabezado de órdenes de venta. Los registros se depuran del archivo Encabezado de órdenes de venta solamente si no existen líneas de detalle pendientes con una misma combinación de tipo y número de orden en el archivo Detalle de órdenes de venta. Además de depurar registros, puede mover información al archivo Historial de encabezados de órdenes de venta de manera opcional. En las opciones de proceso especifica si desea mover información.

### Ejecución de la depuración de texto adicional

Use la depuración de texto adicional para borrar información específica del archivo Líneas de texto (F4314).

En esta verificación se verifica la existencia de líneas de detalle abiertas en los archivos Detalle de órdenes de venta y Detalle de órdenes de compra con combinaciones iguales de tipo y número de orden. Se presenta uno de los siguientes:

- Si el sistema no encuentra registros asociados, borra el texto adicional del archivo Líneas de texto.
- Si el sistema encuentra los registros asociados, borra el texto adicional del archivo Línea de texto solamente si los archivos de detalle asociados tienen el estado 999.

### Consideraciones técnicas

#### **Depuración de líneas activas de la orden**

La depuración de texto adicional elimina las líneas cerradas de texto únicamente si las demás líneas de la orden están cerradas. No pueden depurarse las líneas de la orden cuyo estado no sea 999.

Puede usar la aplicación Líneas de texto de la orden de venta para cambiar el estado de las líneas de texto a 999 (cerrado) en las órdenes que no tengan líneas de detalle pendientes. Use esta aplicación solamente si no ha configurado las opciones de proceso de la aplicación Actualización de ventas a clientes para depurar líneas de texto de órdenes cerradas.

## Ejecución de la depuración del receptor en batch

Borre las órdenes de venta procesadas de los archivos receptores de batches usando la depuración de archivos de órdenes en batch. El sistema solamente selecciona los registros que tienen una Y en el campo Procesado (Y/N) de los archivos receptores de batches.

En esta depuración no se eliminan registros del archivo Cantidad de destino (F4012Z) ni el archivo Datos no vinculables (F4014Z). Use la aplicación de depuración general para eliminar datos de estos archivos.

## Ejecución del detalle al histórico

Ejecute la aplicación Detalle al histórico para depurar las líneas de detalle con el estado 999 del archivo Detalle de órdenes de venta y páselos al archivo Historial de órdenes de venta.

Puede ejecutar esta aplicación cuando actualice las ventas a clientes.

### Consulte también

- *Actualización de información sobre ventas.*



# Periódicas



# Fijación de precios

Para cada artículo que desea vender, debe definir el precio al cual desea venderlo. Use la fijación de precios de Administración de órdenes de venta para definir los precios base que el sistema obtiene cuando introduce artículos en una orden de venta.

La fijación de precios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de una estructura de fijación de precios base
- ☐ Configuración de precios base
- ☐ Trabajo con grupos complejos de precios
- ☐ Trabajo con ajustes de precios estándar
- ☐ Actualización de precios base
- ☐ Generación de precios base nuevos en una moneda diferente

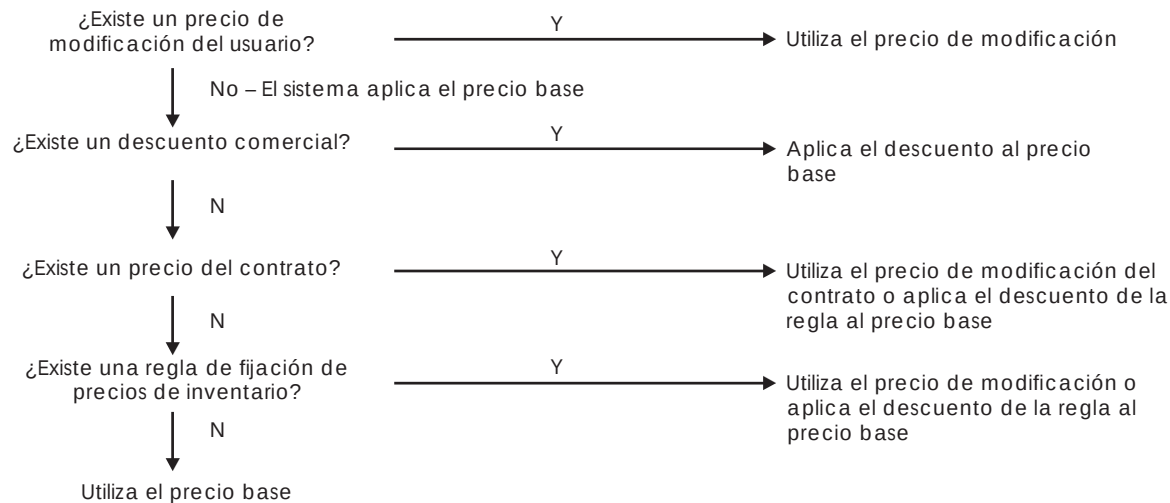
Puede configurar una estructura de fijación de precios antes de definir los precios base. El sistema usa esta estructura de fijación de precios para obtener precios base. La estructura de precios debe ser lo suficientemente flexible a fin de ajustar las aplicaciones de fijación de precios que ha configurado para las varias combinaciones de artículos y clientes. Puede configurar grupos de artículos y clientes y asignar precios a cualquier combinación de artículos, grupos de artículos, clientes o grupos de clientes. Defina una jerarquía para determinar la forma en la que el sistema busca los precios.

Después de establecer un precio base, puede configurar los siguientes tipos adicionales de cálculos de precios:

- Ajustes de precios para grupos de artículos.
- Fijación de precios de contratos, los cuales aplican un precio especial de un artículo a un solo cliente o grupo de clientes.
- Fijación de precios de descuento comercial, los cuales son un porcentaje de descuento de todos los artículos para un cliente en particular.
- Fijación de precios de descuento por pagos en efectivo, los cuales pueden aplicar a cada una de las líneas de detalle de órdenes de venta.



En el siguiente gráfico se ilustra la forma en la que el sistema calcula los precios:



La fijación de precios puede basarse en la dirección principal, en la de entrega o en la de venta. Puede definir los precios base con fechas de vigencia para definir los precios para uso futuro o para promociones y ofertas por tiempo limitado. También puede definir los precios de créditos que desea que el sistema use cuando se devuelvan los artículos.

Para permitir mayor flexibilidad en su estructura de precios, puede definir clientes y grupos de artículos complejos. En cada grupo de clientes o de artículos, puede crear subgrupos con base en registros del Libro de direcciones y en códigos de categoría específicos.

Después de definir los precios base, puede actualizarlos según sea necesario (por ejemplo, para cambiar un precio o crear un precio que va a entrar en vigor en una fecha futura). Puede usar la aplicación Revisiones de precios base para actualizar individualmente los precios base. O puede ejecutar la aplicación Actualización de precios base: batch para actualizar varios precios a la vez.

Use la aplicación Actualización de precios/costo de ventas (P42950) a fin de actualizar los precios para un cliente. También puede usar este proceso para actualizar los costos unitarios y totales de artículos en las órdenes de venta con los costos más recientes. Si en su sistema está activado el procesamiento de varias monedas, el sistema también actualiza los campos Unidades en moneda extranjera y Costos totales.



# Configuración de una estructura de fijación de precios base

---

Para cada artículo que desea vender, debe definir el precio base al cual desea venderlo. El sistema obtiene el precio cuando introduce un artículo en una orden de venta.

Puede definir el precio base para un artículo o combinación de artículos, grupos de artículos, clientes o grupos de clientes. Para simplificar el proceso de definición y mantenimiento de precios base, configure los grupos de precios de los clientes y artículos con características similares.

Realice las siguientes tareas para configurar una estructura de fijación de precios base:

- ☐ Configuración de grupos de precios a clientes
- ☐ Configuración de grupos de precios de artículos
- ☐ Definición de la jerarquía de fijación de precios

Cuando el sistema obtiene los precios, usa la jerarquía de Preferencias de precios base (51) para determinar el orden en el que el sistema buscará los registros de precios base. Si crea grupos de artículos y clientes, puede definir la secuencia de búsqueda de la Jerarquía de preferencias de precios base de tal manera que el sistema busque combinaciones de grupos de artículos y clientes así como combinaciones de artículos y clientes.

## Configuración de grupos de precios a clientes

Configure los grupos de precios a clientes para aplicar los esquemas de fijación de precios a grupos específicos de clientes. Los grupos de precio constituyen una forma opcional de organizar sus planes de fijación de precios. Puede configurar grupos de precios para clientes a fin de registrar y actualizar la información sobre precios de varios clientes y artículos a la vez en lugar de hacerlo uno por uno.

Por ejemplo, puede crear un grupo de precios para sus clientes preferidos, cuyo nombre sea PREFER, quienes pueden comprar una bicicleta a un precio de \$420.00 mientras que otros clientes la comprarían a \$450.00.

Un grupo de precios simple es un grupo de clientes a los que se les asigna el mismo nombre de grupo en las instrucciones de facturación al cliente. En Fijación de precios base, un cliente puede pertenecer a sólo un grupo de precios a clientes.

Para permitir una mayor flexibilidad de fijación de precios, puede configurar grupos complejos de precios a clientes. Los grupos de precios complejos son grupos de clientes a los que se les asigna un nombre de grupo pero que pueden ser parte de un subgrupo diferente. Puede definir subgrupos en un grupo de precios complejos con valores que asigna a códigos de categoría tales como la ubicación geográfica del cliente, el giro comercial o el volumen de ventas.

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

En Fijación avanzada de precios, un cliente puede pertenecer a un grupo detallado de clientes sin estar asociado a dicho grupo en las Instrucciones de facturación al cliente. Un cliente puede pertenecer a varios grupos dependiendo de los códigos de categoría del cliente.

### Antes de comenzar

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



### Para configurar grupos de precios a clientes

---

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, encuentre el cliente al cual va a asignar a un grupo y haga clic en Seleccionar.
2. En la pantalla Información maestra de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.

3. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Gpo de pcio clnte
4. Asigne los códigos de categoría de los grupos de precios complejos.

Consulte *Trabajo con Grupos de precios complejos* para obtener más información.

## Configuración de grupos de precios de artículos

Los grupos de precios de artículos son similares a los grupos de precios a clientes. Configure los grupos de precios de artículos para poder definir la información sobre precios base de un grupo de artículos en lugar de hacerlo para muchos artículos de forma individual.

Puede configurar grupos de precios de artículos para introducir y actualizar la información sobre precios de 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 dicho grupo.

Un grupo de precios sencillo es un grupo de artículos que se asignan al mismo nombre de grupo en el archivo Información maestra de artículos o en Información sobre sucursal/planta del artículo. En Fijación de precios base, un artículo puede pertenecer a sólo un grupo de precios de artículos.

Para permitir una mayor flexibilidad de fijación de precios, puede configurar grupos complejos de precios de artículos. Los grupos de precios complejos son grupos de artículos a los que se les asigna un nombre de grupo pero que pueden ser parte de un subgrupo diferente. Puede definir subgrupos en un grupo de precios complejos con valores que asigna a los códigos de categoría, como la clase de mercancía o el código de grupo de artículos.

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

En Fijación avanzada de precios, un artículo puede pertenecer a un grupo de detalle sin estar asociado a dicho grupo en Información sobre sucursal/planta del artículo. Un artículo puede pertenecer a numerosos grupos, dependiendo de los códigos de categoría.

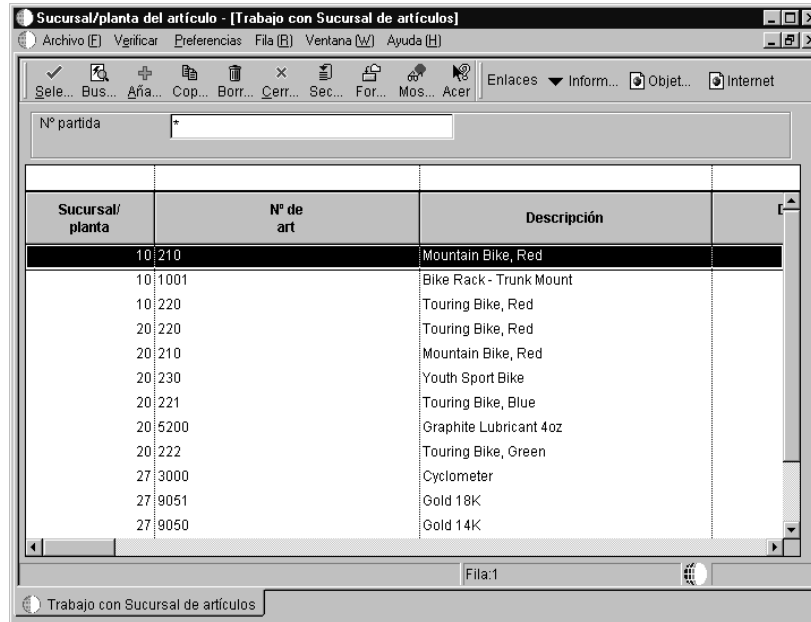
### Antes de comenzar

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

## ► Para configurar grupos de precios de artículos

En el menú Maestro de inventarios/transacciones (G4111), escoja Sucursal/planta de artículos.

1. En la pantalla Trabajo con Sucursal de artículos, encuentre el artículo que va a asignar a un grupo de precios y escoja Información sobre sucursal de artículos en el menú Fila.



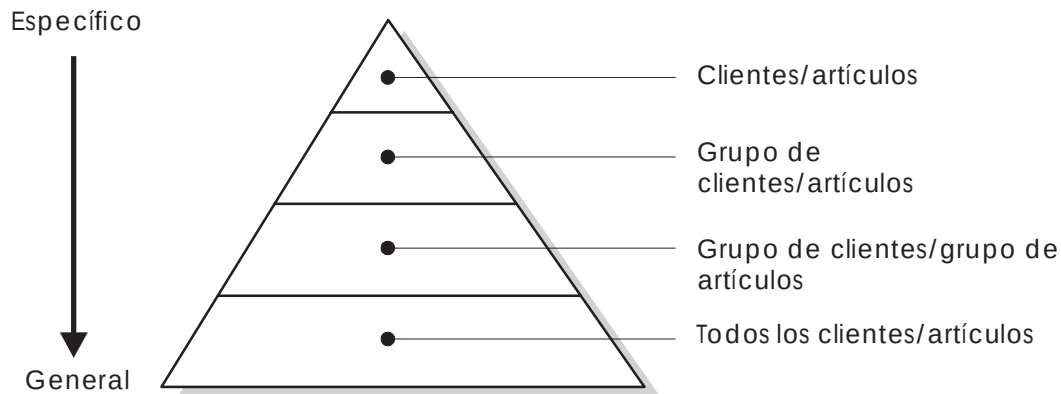
2. Haga clic en la ficha Información adicional de la pantalla Información sobre sucursal de artículos.
3. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en OK:
  - Grupo de precios de artículos
4. Asigne los códigos de categoría de los grupos de precios complejos.

Consulte *Trabajo con Grupos de precios complejos* para obtener más información.

### Definición de la jerarquía de fijación de precios

Cuando el sistema obtiene el precio base, usa la jerarquía que se configure para Preferencia de precios base (51) para determinar el orden en el que buscará 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. Debe usar la intersección de las filas y columnas para determinar el orden en el que el sistema obtendrá los precios base.

J.D. Edwards recomienda que configure sus propias jerarquías de precios de lo más específico a lo más general. Lo más específico es por lo general lo que se muestra en la siguiente ilustración de artículo/cliente.



**Cuidado:** es posible introducir hasta 14 números en la jerarquía de preferencias. Sin embargo, debe limitar su jerarquía a tres o cuatro números. Cada número representa una búsqueda en todo el sistema mediante el archivo Precios base (F4106). Por lo tanto, cada número que se añada a la jerarquía incrementa el tiempo de procesamiento del sistema.

### ► Para definir la 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 entrar a la pantalla Revisiones de jerarquía de preferencias de precios base.
2. Escoja el tipo de preferencia 51, Precios base.

The screenshot shows a window titled 'Preferencia de jerarquías - [Revisiones de jerarquía de preferencias]'. It has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Validar', 'Preferencias', 'Pantalla (M)', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu is a toolbar with icons for 'OK', 'Cancelar', 'Mostrar', 'Acer', 'Enlaces', 'Revisi...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains a form with a 'Tp pref' dropdown set to '51' and a 'Precio base' label. Below this is a table with two columns: 'Artículo' (subdivided into 'Número' and 'Grupo') and 'Artículo' (subdivided into 'Número' and 'Grupo'). The table has four rows of data entry fields.

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

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





# Configuración de precios base

---

El sistema obtiene la información sobre precios base cuando se introduce el artículo en una orden de venta. Puede definir los precios base para cualquier combinación de artículos, grupos de artículos, clientes o grupos de clientes.

La configuración de precios base incluye las siguientes tareas:

- Definición de precios base
- Copia de precios base
- Ajuste de precios base

Cuando introduzca un artículo en el Maestro de artículos (F4101), debe introducir el nivel de precio de venta. Esto determina la forma en la que define el precio base de un artículo. Puede definir los precios en los siguientes niveles:

|                                             |                                                                                                                                |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nivel de artículo</b>                    | Defina el precio total de un artículo. No puede incluir la información sobre sucursal/planta, lote o ubicación.                |
| <b>Nivel de artículo/sucursal</b>           | Defina diferentes precios para cada combinación de artículo/sucursal. No puede incluir información sobre ubicación ni de lote. |
| <b>Nivel de artículo/sucursal/ubicación</b> | Si define la fijación de precios por ubicación y lote, puede también definir la información sobre la sucursal/planta.          |

Cuando defina cualquier fijación especial de precios o descuentos de un artículo o cliente, el sistema basa el cálculo del precio del descuento en el precio base.

Puede asignar las fechas de vigencia cuando defina el precio base de un artículo. Si no asigna las fechas de vigencia, el sistema las asignará. Asimismo, especifique el precio de venta basado en la fecha en las constantes del sistema para determinar qué fecha de la orden de venta va a comparar con las fechas vigentes. La fecha basada en el precio de venta puede ser la fecha prometida, la fecha de la orden o la fecha que define en las constantes de su sistema. El sistema obtiene el precio cuyo límite de fechas de vigencia incluye el precio de venta basado en la fecha.

También puede usar fechas de vigencia para introducir un precio nuevo mientras el precio anterior todavía está vigente. Por ejemplo, puede superponer las fechas del precio base y las fechas del precio de descuento que está ofreciendo por un periodo limitado. Cuando configure los rangos de fechas que se traslapan, el sistema obtendrá el precio que se vence primero.

También puede definir un precio de crédito por cada precio que se va a usar para las cantidades negativas.

Puede usar la fijación de precios de Administración de órdenes de venta para añadir precios de artículos en la moneda nacional y en tantas otras monedas como sea necesario. Por ejemplo, puede configurar los precios base de un artículo en dólares americanos o en francos franceses. El código de moneda y la unidad de medida son claves para el archivo Precios base. Si está usando varias monedas extranjeras, el sistema busca un precio en la secuencia siguiente:

- Moneda del cliente y unidad de medida especificada por el cliente
- 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 un precio que coincida pasa al siguiente nivel en la estructura de la jerarquía de fijación de precios y busca en la misma secuencia.

### Antes de comenzar

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

### Consulte también

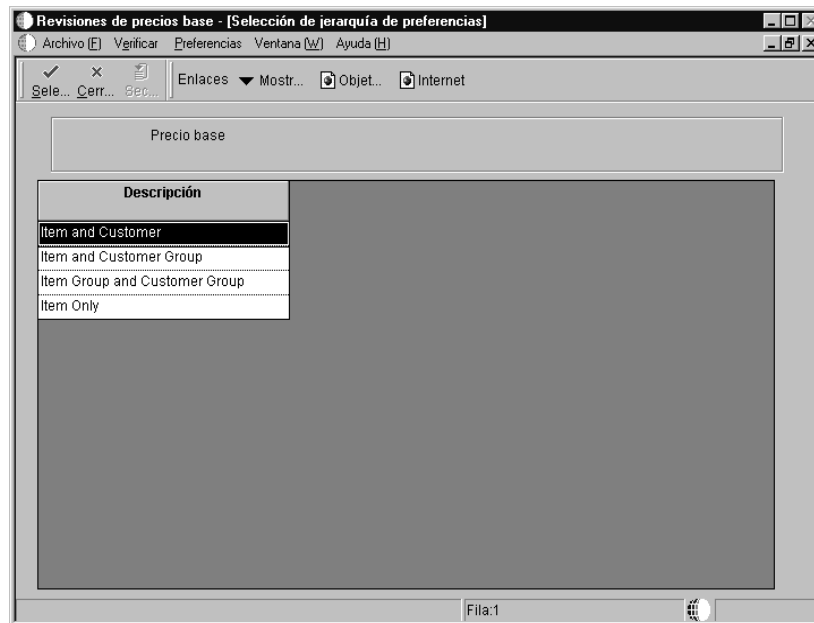
- *Generación de precios base nuevos en una moneda diferente* para obtener información sobre la generación de registros de precios base nuevos con base en registros ya existentes.

## ► Para definir precios base

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

1. En la pantalla Trabajo con Precios base preferentes, haga clic en Añadir.

Las opciones en la selección de jerarquía de preferencias se basan en la configuración de la jerarquía de preferencias de precios base.



2. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja la jerarquía para la cual desea definir un precio y haga clic en Seleccionar.

Revisión de precios base - [Revisión del precio de base]

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

OK Borr... Can... For... Mos... Acer Enlaces Ajuste... Objet... Internet

Nº artículo 230 Youth Sport Bike

Estados por mostrar ☐ Activo ☒ Pendiente ☐ Inactivo

Ajuste de precio por:

☒ Precio unitario ☒ Porcentaje

☐ Precio de crédito ☐ Importe

| Nº de lote | UM | Nº de cliente | Descripción de cliente | Cód moneda | Pcio unit   | Fch ini vigencia | Fch ven |
|------------|----|---------------|------------------------|------------|-------------|------------------|---------|
| EA         |    | 4242          | Capital System         |            | 14.000,0000 |                  |         |
|            |    |               |                        |            | 0,0000      |                  |         |

Fila:1

3. En la pantalla Revisión de precios base, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Nº partida
- Sucursal/ planta
- Nº de cliente
- Precio para gpo cliente
- Gpo pcio de art
- Fch ini vigencia
- Fch venc
- Precio unitario

Los campos de la pantalla Revisión de precios base se basan en su selección de jerarquía de preferencias. Por ejemplo, si escoge definir un precio para un grupo de clientes o de artículos, el sistema le solicita la información sobre el grupo.

4. Para introducir precios a crédito, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:

- Pcio c/ nota

| <b>Campo</b>            | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nº partida              | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Sucursal/ planta        | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p>Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> |
| 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         | <p>Es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo PI) que identifica un grupo de precios de inventario de un artículo.</p> <p>Los grupos de precios de inventario tienen estructuras de precios únicas que hacen que el sistema incorpore descuentos o recargos en los artículos de las órdenes de compra y de venta. Los descuentos o recargos se basan en la cantidad, en el monto monetario o en el peso del artículo ordenado. Cuando asigna un grupo de precios a un artículo, el artículo toma la misma estructura de precios definida para el grupo de precios de inventario.</p> <p>Debe asignar un grupo de precios de inventario al proveedor o al cliente así como al artículo para que el sistema calcule de forma interactiva los descuentos y los recargos en las órdenes de compra y de venta.</p>                                                                                                                 |

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fch ini vigencia | Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, mensaje de texto, contrato, obligación, preferencia o regla de política.                                                                                                                                                                                                                             |
| Fch venc         | Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.                                                                                                                                                                                                                      |
| Nº partida       | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                |
| Precio unitario  | Introduzca 1 en este control si desea actualizar las columnas de precio unitario. El valor 0 evitará la actualización del precio unitario.                                                                                                                                                                                                                 |
| Pcio c/ nota     | Utilice este campo para introducir órdenes de crédito en el sistema Manejo de órdenes de venta. Si desea introducir una orden de crédito, utilice un tipo de línea cuyo Indicador de signo inverso (RSGN) esté en Y en el archivo Maestro de tipo de líneas (F40205). El sistema almacena todos los precios a crédito en el archivo Precio básico (F4106). |

### Para copiar precios base

---

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

Puede copiar la información sobre el precio base de un artículo que pertenezca a un grupo de artículos. El sistema duplica la información sobre precios pero no duplica la información sobre el grupo de artículos.

1. En la pantalla Trabajo con Preferencia de precios base, haga clic en Buscar para localizar un artículo o introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para limitar la búsqueda:
  - Nº partida
  - Sucursal/ planta
  - Nº de cliente
  - Precio para gpo cliente
  - Gpo precio artículo
2. Seleccione la fila y haga clic en Copiar.
3. En la pantalla Revisiones de precios base, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Nº partida

4. Para copiar la información en línea, escoja la fila que contiene la información sobre fijación de precios que desea copiar.
5. En el menú Fila, escoja Copiar filas

El sistema añade la línea de precios nueva en la parte inferior de la pantalla.

6. Desplácese a la parte inferior de la pantalla e introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Fecha – Vencimiento

### ► Para ajustar precios base

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

1. En la pantalla Trabajo con Preferencia de precios base, haga clic en Buscar para localizar un artículo o introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para limitar la búsqueda:
  - N° partida
  - Sucursal/ planta
  - N° de cliente
  - Precio para gpo cliente
  - Gpo precio artículo
2. Escoja la fila y haga clic en Seleccionar.

The screenshot shows a window titled 'Revisiones de precios base - [Revisiones del precio de base]'. It includes a menu bar with options like Archivo, Verificar, Preferencias, Fila, Ventana, and Ayuda. Below the menu is a toolbar with icons for OK, Cancel, Find, and other actions. The main area contains search filters: 'N° artículo' (230), 'Youth Sport Bike', 'Estados por mostrar' (Active, Pending, Inactive), and 'Ajuste de precio por:' (Unitary Price, Percentage, Credit Price, Import). Below these filters is a table with columns: Sucursal/planta, Ubicación, N° de lote, UM, Cód moned, Pcio unit, Fch ini vigencia, and Fch venc. The table contains three rows of data.

| Sucursal/planta | Ubicación | N° de lote | UM | Cód moned | Pcio unit  | Fch ini vigencia | Fch venc |
|-----------------|-----------|------------|----|-----------|------------|------------------|----------|
| 30              |           |            | EA | USD       | 145,0000   | 3/4/97           | 31/12    |
| 30              |           |            | PL | USD       | 1.400,0000 | 18/4/97          | 31/12    |
|                 |           |            |    |           | 0,0000     |                  |          |

3. En la pantalla Revisiones de precios base, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y escoja una opción de ajuste:
  - Importe
  - Porcentaje
4. Haga clic en alguna de las siguientes opciones o en ambas:
  - Precio unitario
  - Precio de crédito
5. Resalte las filas que van a ajustarse.
6. En el menú Fila, escoja Ajuste de precio.

| Campo      | Explicación                                                                                                                                       |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Porcentaje | Es un código que indica si el Valor del factor es un múltiplo (%) o una cantidad deducible/adicional (A) cuando se aplica al precio de una orden. |



# Trabajo con grupos complejos de precios

---

Para permitir mayor flexibilidad en su estructura de precios, puede definir clientes y grupos de artículos complejos. En cada grupo de clientes o de artículos, puede crear subgrupos conforme a los códigos de categoría asociados, como puede ser un tipo de artículo específico, la ubicación geográfica de un cliente, el giro comercial o el volumen de ventas.

El trabajo con grupos de precios incluye las siguientes tareas:

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

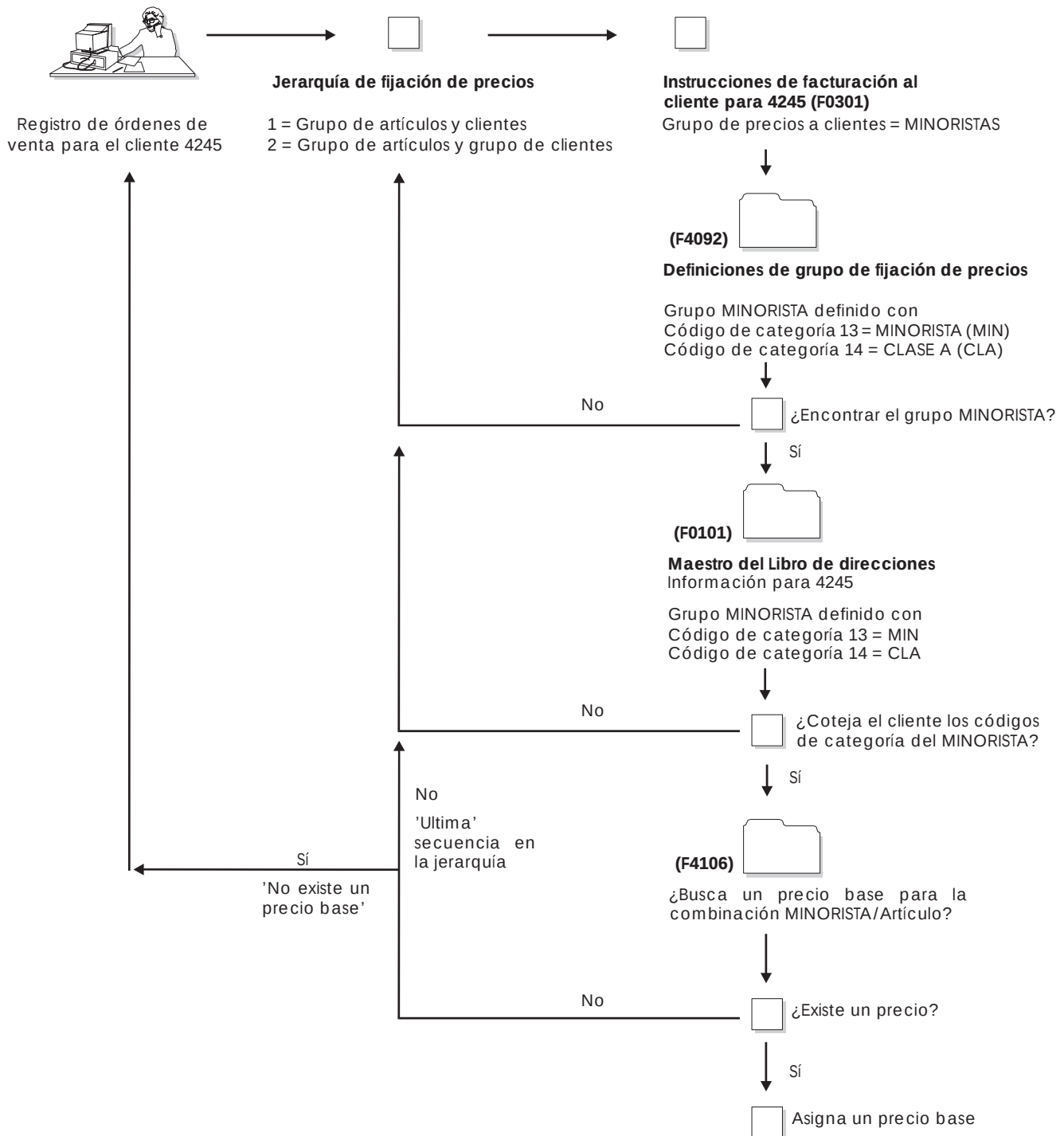
## Configuración de grupos complejos de precios a clientes

Puede configurar grupos complejos de clientes para permitir más flexibilidad en sus estructuras de fijación de precios. Puede usar hasta cuatro códigos de categoría para configurar grupos complejos 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 elija los códigos de categoría no afectará la forma en la que el sistema busca los precios.

Puede hacer cambios a los códigos de categoría de un grupo de precios que ya se haya asignado a los clientes. Sin embargo, si cambia la definición del grupo de precios a clientes, debe ejecutar la aplicación en batch Generación de grupos de precios.

## Ilustración: Uso de grupos complejos de precios a clientes en Fijación de precios base



## Antes de comenzar

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

### ► Para configurar grupos complejos de precios a clientes

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

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

2. En la pantalla Definición de grupos de precios a clientes, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en OK:
  - Gpo precios
  - Cód de categ 30
3. Seleccione hasta cuatro códigos de categoría en orden numérico.

Es posible que los campos Códigos de categoría estén numerados o que tengan un nombre, como por ejemplo Código de categoría 01 y Giro comercial, dependiendo de la forma en la que la compañía los haya configurado.

4. Haga clic en OK.

5. Para asignar un grupo a un cliente, entre a Instrucciones de facturación al cliente en el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241).
6. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, seleccione el cliente al que está asignando el grupo de precios.
7. En la pantalla Información maestra de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.
8. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Grupo de precios del cliente

Después de crear grupos complejos de precios y asociar el nombre del grupo, debe generar relaciones de grupos de precios.

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gpo precios     | Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Cód de categ 01 | <p>Es uno de los treinta códigos de informes que se pueden asignar a una dirección en el sistema del Libro de direcciones. Utilice estos códigos para identificar direcciones para informes, correo, etc. Los Códigos de categoría son definidos por el usuario (sistema 01, tipos 01 al 30). Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Código de categoría 01 – Ubicación o sucursal</li><li>Código de categoría 02 – Vendedor</li><li>Código de categoría 03 – Nuevos inquilinos</li><li>Código de categoría 04 – Oficial de crédito</li></ul> |

## 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 los grupos complejos de artículos.

Por ejemplo, si tiene dos tipos de bolígrafos dentro del grupo BOLIGRAFOS (marcadores y plumas esferográficas) puede especificar un precio diferente para cada tipo. Cuando introduzca una orden de bolígrafos, el sistema verificará los códigos de categoría asignados al artículo para determinar si se trata de un marcador o un bolígrafo y así obtener el precio correspondiente.

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

**Nota:** sólo puede definir hasta cuatro códigos de categoría por cada definición de grupo.

### ► Para configurar grupos complejos de precios de artículos

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

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

2. En la pantalla Definición de grupos de precios de artículos, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en OK:
  - Gpo precios
  - Cód de categ 30
3. Seleccione hasta cuatro códigos de categoría en orden numérico.

Es posible que los campos Códigos de categoría estén numerados o que tengan un nombre, como por ejemplo Código de categoría 01 y Giro comercial, dependiendo de la forma en la que la compañía los haya configurado.

4. Para asignar un grupo a un artículo, entre a Información sobre sucursal/planta del artículo en el menú Maestro de inventario/transacciones (G4111) en el menú Administración de inventario (G41).

5. En la pantalla Trabajo con Sucursal de artículos, escoja el artículo que está asignando al grupo de precios.
6. En la pantalla Revisiones de sucursal/planta del artículo, escoja Información adicional en el menú Fila.
7. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Grupo de precios de artículos

## Generación de relaciones de grupos de precios

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.

Puede usar dos aplicaciones en batch para generar las relaciones de grupos de precios:

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

Estas aplicaciones generan registros en el archivo Relaciones de grupos de clientes/artículos, que contiene las combinaciones permitidas de grupos de clientes o artículos y códigos de categoría. Puede configurar las opciones de proceso para especificar hasta cinco códigos de grupos para los que desea que el sistema cree los registros de detalle. Si no especifica ningún código, el sistema generará relaciones para todos los grupos.

Después de generar las combinaciones de grupos de precios, el sistema elaborará un informe en el que se indiquen los errores. Si el informe aparece en blanco, ello indica que no ocurrieron errores durante el proceso de generación.

# Trabajo con ajustes de precios estándar

---

Después de definir los precios base, puede configurar los siguientes tipos de ajustes de precios adicionales:

- Ajustes de precios para grupos de artículos
- Fijación de precios de contratos, los cuales aplican un precio especial de un artículo a un solo cliente o grupo de clientes.

Para trabajar con ajustes de precios, realice las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de las reglas de fijación de precios de inventario
- ☐ Configuración de descuentos comerciales
- ☐ Configuración de fijación de precios de contratos

El sistema fija el precio de una orden en la siguiente secuencia:

- Cualquier precio que se introduzca en la orden modificará el precio base que obtenga el sistema. Puede configurar las opciones de proceso en Registro de órdenes de venta: detalle para proteger los campos de precios de detalles de órdenes de venta así como los campos de precios relacionados.
- El descuento comercial que defina en las instrucciones de facturación al cliente modifica todos los demás precios o precios nuevos.
- El precio del contrato de un cliente específico tiene precedencia sobre el precio del contrato de un grupo de clientes. También modifica otras reglas de fijación de precios de inventario. Si el precio del contrato de un cliente específico no existe, el sistema buscará el precio del contrato de un grupo de clientes.
- El sistema obtiene las reglas de fijación de precios de inventario de un cliente específico, si las ha definido antes de obtener las reglas definidas para un grupo de clientes.
- Si no define los descuentos comerciales, los precios de contrato ni las reglas de fijación de precios de inventario, el sistema obtendrá el precio base.

### Configuración de reglas de fijación de precios de inventario

Defina reglas de fijación de precios para configurar un plan de fijación de precios para un artículo o grupo de artículos. Una regla de fijación de precios de inventarios es una regla de fijación de precios que define un precio y una cantidad para un cliente o grupo de clientes. Debe definir los niveles de fijación de precios por cada artículo o grupo de artículos. Puede determinar los descuentos por volumen de compra. Puede indicar si el ajuste del precio es un recargo adicional o un descuento. Puede configurar los precios de contrato para garantizar un precio a un cliente en particular. También puede introducir el precio que desea que el sistema use para modificar el precio base de un periodo especificado.

La configuración de las reglas de fijación de precios de inventario incluyen las siguientes tareas:

- Configuración de reglas de fijación de precios
- Asignación de reglas de fijación de precios a clientes y grupos de clientes

El sistema no ajustará los precios sino hasta que asigne un cliente o un grupo de clientes a una regla de fijación de precios de inventario.

Cuando defina las reglas de fijación de precios de inventario, introduzca los códigos definidos por el usuario que configuró anteriormente para los grupos de precios de artículos. A fin de crear nuevos códigos definidos por el usuario para los grupos de precios de artículos, puede escoger la opción Grupos de fijación de precios de inventario en el menú Administración de precios.

#### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que los grupos de precios de artículos estén configurados.  
Consulte *Configuración de grupos de precios de artículos*
- ☐ Verifique que los grupos de precios a clientes estén configurados.  
Consulte *Configuración de grupos de precios a clientes*
- ☐ Verifique que haya configurado las reglas de fijación de precios en los códigos definidos por el usuario (40/PI).



## ► Para configurar las reglas de fijación de precios

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Configuración de reglas de fijación de precios de inventario o Configuración de reglas de fijación de precios a clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas de fijación de precios, haga clic en Añadir.

| Nivel | A la cantidad | Base | Valor factor | Tipo | Precio de modif | Fch ini vig | Fecha venc |
|-------|---------------|------|--------------|------|-----------------|-------------|------------|
| 3     | 99.999.999    | P    | ,8500        | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |
| 2     | 499           | P    | ,9000        | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |
| 1     | 99            | P    | 1,0000       | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |

2. En la pantalla Reglas de fijación de precios de inventario, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Rgla precios
  - Método de precios
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Nivel
  - A la cantidad
  - Base
  - Valor factor
  - Tipo
  - Precio de modif
  - Fch ini vig
  - Fecha venc
  - Descr

- Línea fij precio
  - UM bás
  - Cant de contrato
  - Cantidad aplicada
  - Referencia de contrato
  - Precio rel
4. Para configurar una regla de fijación de precios que incluye mercancía gratis, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
- Nº de artículo de mercancía gratuita
  - Tipo línea
  - Descripción de mercancía gratuita
5. Para revisar información sobre artículos, escoja Detalle en el menú Fila.

| Campo         | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nivel         | Código alfanumérico que determina la secuencia en la que el sistema despliega las reglas dentro del grupo de fijación de precios. El usuario define los niveles cuando configura los grupos de fijación de precios.                                                                                                                                                                                                                         |
| A la cantidad | El volumen o cantidad de descuento usado comunmente en tablas de fijación de precios. Si la cantidad mostrada en el primer nivel de la regla es 5, la lógica mostrada en la fijación de precios en este nivel se aplica solamente ventas de 5 o menos artículos. Si la cantidad mostrada en el siguiente nivel es 10, entonces la lógica de fijación de precios se aplica a ventas de 6 a 10 artículos. 99,999,999 indica todas cantidades. |

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Base            | <p>Es un método de costeo en el que el sistema basa el precio neto de la orden.</p> <p>En el caso de la fijación de precios primaria y secundaria, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 Costo de últimas entradas</li> <li>5 Costo futuro</li> <li>P Precio unitario</li> <li>2 Costo promedio</li> <li>6 Costo de lote</li> <li>3 Costo de orden 1</li> <li>7 Costo estándar</li> <li>4 Costo actual</li> </ul> <p>El sistema utiliza el método que se introduzca aquí para determinar el precio neto de la orden.</p> <p>En la nueva fijación de precios de órdenes de venta, el sistema basa todos los cálculos de precios nuevos ya sea en el costo unitario o en el precio que aparecen en el detalle de ventas. Especifique una P si desea que el sistema utilice el precio unitario en la orden de ventas como base para el cálculo del precio nuevo. En caso contrario, especifique un valor entre 1 y 8 para utilizar el costo unitario en el detalle de ventas como el valor básico para todos los cálculos de precios nuevos.</p> |
| Valor factor    | <p>Descuento que el sistema utilizará cuando calcule el precio de un artículo adjunto a esta regla de fijación de precios de inventario. Los descuentos se pueden representar tanto como multiplicadores, como montos adicionales, o montos deducibles. Por ejemplo, un 10% de descuento se representará como .90. También se puede utilizar el mismo factor para alza de precios sobre el costo. Por ejemplo, un 10% de alza de precios se representará como 1.10.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Tipo            | <p>Es un código que indica si el valor del factor es un multiplicador (%) o una cantidad adicional/deducible en efectivo (\$) cuando se aplica al precio de una orden.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Precio de modif | <p>Cualquier precio que se registre aquí modifica todas las otras reglas y precios.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lín nva fij pcio | <p>Código que se aplica únicamente cuando se utiliza el método de fijación de precios R (refijación de precios en grupo). Y (sí) le indica al sistema que se debe aplicar la regla de precios a la unidad y calcular el precio adicional. N (no) le indica al sistema que debe emitir una nueva línea de detalle de la orden para el monto de descuento adicional en la orden de ventas.</p> <p>El programa de refijación de precios de la orden (P421301) proporciona una opción para la refijación de precios en órdenes a las que ya se les han fijado los precios anteriormente. Se pueden alterar los resultados de este proceso ajustando este campo. Si se desea volver a descontar una orden basándose en el precio original por unidad, se debe colocar una N o espacio en blanco ANTES DE la refijación del precio en la orden. Sin embargo, si se desea volver a descontar basándose en el precio ya descontado de la unidad, debe ponerse una Y en este campo para ajustar las líneas individuales de detalle. Para mayor información sobre este proceso, favor de referirse a las instrucciones de ayuda del programa de refijación de precios de la orden (P421301).</p> |
| UM bás           | <p>Es un código que indica que el límite de la cantidad se basa en una unidad de medida especial. El valor implícito es 1 (unidad de medida primaria).</p> <p>En el caso de World, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 Unidad de medida primaria</li> <li>2 Unidad de medida secundaria</li> <li>3 Unidad de medida de compra</li> <li>4 Precio de la unidad de medida</li> <li>5 Unidad de medida del envío</li> <li>6 Peso</li> <li>7 Límite monetario (no de cantidad)</li> </ul> <p>En el caso de OneWorld, los valores admisibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 Unidad de medida primaria</li> <li>2 Unidad de medida secundaria</li> <li>3 Unidad de medida de compra</li> <li>4 Precio de la unidad de medida</li> <li>5 Unidad de medida del envío</li> <li># Peso</li> <li>\$ Límite monetario (no de cantidad)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Cant de contrato | <p>Esta cantidad se establece en las reglas de fijación de precios de inventario como el número de artículos que el cliente puede comprar al precio establecido en el contrato.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| <b>Campo</b>                         | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cantidad aplicada                    | Es el número de unidades que ha pasado a través del proceso de actualización de ventas. En el procesamiento de órdenes de trabajo, este campo identifica el total de cantidades completadas o consumidas con base a una orden de trabajo hasta la fecha.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Referencia de contrato               | Es el número o identificador del documento en el cual se basa el contrato. Este campo debe llenarse sólo si se está creando un precio de contrato entre usted y un cliente específico.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Nº de artículo de mercancía gratuita | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Tipo línea                           | 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: <ul style="list-style-type: none"> <li>S Artículo almacenable</li> <li>J Costos de trabajo</li> <li>N Artículo no almacenable</li> <li>F Fletes</li> <li>T Información de texto</li> <li>M Cargos y créditos misceláneos</li> <li>W Orden de trabajo</li> </ul> |
| Descripción de mercancía gratuita    | Una descripción puede consistir en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una breve información sobre un artículo.</li> <li>• Una observación.</li> <li>• Una explicación.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

### ► Para asignar reglas de fijación de precios a clientes y grupos de clientes

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Configuración de reglas de fijación de precio de inventario o Configuración de reglas de fijación de precios a clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas de fijación de precios, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Reglas de fijación de precio de inventario, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Rgla precios
  - Método de precios
3. En el menú Pantalla, escoja Reglas de clientes.

The screenshot shows a software window titled 'Config reglas de pcio a clien - [Reglas de fijación de precios a clientes]'. It contains several input fields and a table of pricing rules.

Fields and values:

- Regla fij de precios de inv: BICYCLE
- Método de fijación de precios: [Empty]
- Fij pcio cntr (C): [Empty]
- Gpo precios cliente: [Empty]
- O Número de cliente: [Empty]
- Solo niveles aplicados: ☐

| Rgla precios | Nivel | A la cantidad | Base | Valor del factor | \$ % | Modif precio | Fch ini vig | Fecha venc | UM bás | Cantidad contrato |
|--------------|-------|---------------|------|------------------|------|--------------|-------------|------------|--------|-------------------|
| BICYCLE      | 1     | 99            | P    | 1,0000           | %    |              | 17/4/97     | 31/12/10   | 1      |                   |
| BICYCLE      | 2     | 499           | P    | ,9000            | %    |              | 17/4/97     | 31/12/10   | 1      |                   |
| BICYCLE      | 3     | 99.999.999    | P    | ,8500            | %    |              | 17/4/97     | 31/12/10   | 1      |                   |

4. En la pantalla Reglas de fijación de precios a clientes, introduzca la información correspondiente en uno de los siguientes campos:
  - Gpo precios cliente
  - Nº grupo de clnte
5. Seleccione el nivel de fijación de precios.
6. En el menú Fila, escoja Aplicar nivel.

## Configuración de descuentos comerciales

Un descuento comercial es la manera más simple de ofrecer un descuento a un cliente. El sistema aplica el descuento a todos los artículos vendidos al cliente. El descuento comercial modifica el resto de la fijación de precios. Si existe un descuento comercial para un cliente, el sistema no aplica cualquier otro descuento. Configure la fijación de precios de descuentos comerciales mediante las instrucciones de facturación al cliente. Introduzca un porcentaje fijo que el sistema aplicará al total de la orden.

**Nota:** los descuentos comerciales no funcionan con los artículos configurados introducidos en una orden de venta.

### ► Para configurar los descuentos comerciales

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes escoja el cliente y haga clic en Seleccionar a fin de tener acceso a la Información sobre el Maestro de clientes.
2. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.

**Instr. de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]**

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

OK Can... Mos... Acer Enlaces Quién... Anterior Sigue... Objet... Internet

Nº de cliente: 4242 Capital System

Nº largo de dirección: [ ]

Compañía: 00000

Facturas Crédito Cobranzas **Pág de facturación 1** Pág de facturación 2 Distribución del L/M

|                          |          |                              |                                   |                                     |
|--------------------------|----------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Tp dir de facturación    | X        | Dir de entrega y facturación | Se necesita OC del cliente        | <input type="checkbox"/>            |
| Nº dirección             | 1        | Principal                    | Exento de retención de crédito    | <input type="checkbox"/>            |
| Programa de ajuste       | NATIONAL | Fijación de prec a nivel nai | Nota de entrega                   | <input type="checkbox"/>            |
| Gpo de pcio de clnte     | PREFER   | Clientes preferentes         | Consolidación de facturas         | <input type="checkbox"/>            |
| Valor mín de la orden    | 1.500    |                              | Se permiten órdenes atrasadas     | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Valor máx de la orden    | [ ]      |                              | Se permiten sustitutos            | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Impr mensaje             | [ ]      |                              | Se permiten emb parciales         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Plantilla de orden       | BIKES    | Bicicletas                   | Se permiten emb parciales         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Nivel de vrín de crédito | C        | Cliente (Vendido a)          | Precios en lista                  | <input checked="" type="checkbox"/> |
|                          |          |                              | Aplicación de flete               | <input checked="" type="checkbox"/> |
|                          |          |                              | Impres de certificado de análisis | <input type="checkbox"/>            |

Trabajo con Maestro de clientes Revisión del Maestro de clientes

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para definir la información sobre la factura y la dirección relacionada:
  - Tipo dir de facturación
  - N° dirección relacionada
4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Descuento comercial

## Configuración de fijacion de precios de contratos

Puede configurar los precios de contrato para garantizar un precio a un cliente en particular. Cuando introduce una orden por un artículo del contrato, el sistema verifica la cantidad que queda para venderse al precio del contrato.

Si la cantidad de la orden excede la cantidad restante permitida, el sistema crea dos líneas en la orden:

- Una línea para la cantidad al precio del contrato
- Una línea para la cantidad al precio regular

Configure la fijación de precios de contratos definiendo una regla de fijación de precios de inventario y asignando dicha regla a un cliente.

**Nota:** debe usar el número corto de identificación del artículo que aparece en la tabla de códigos definidos por el usuario (40/PI) para identificar la regla de fijación de precios.



## ► Para configurar la fijación de precios de contratos

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Reglas de fijación de precio de inventario o Reglas de fijación de precios a clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas de fijación de precios, haga clic en Añadir.

| Nivel | A la cantidad | Base | Valor factor | Tipo | Precio de modif | Fch ini vig | Fecha venc |
|-------|---------------|------|--------------|------|-----------------|-------------|------------|
| 3     | 99.999.999    | P    | ,8500        | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |
| 2     | 499           | P    | ,9000        | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |
| 1     | 99            | P    | 1,0000       | %    |                 | 17/4/97     | 31/12/10   |

2. En la pantalla Reglas de fijación de precios de inventario, introduzca el número corto de artículo en el siguiente campo:
  - Rgla precios
3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Método de precios
  - Fij pcio cntr (C)

4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Niv categ de fijación de precios
- Base de costos o precios
- Precio de modif
- Valor factor
- UM bás
- Referencia de contrato
- A la cantidad
- Cant de contrato

# Actualización de precios base

---

## Actualización de precios base

Después de definir los precios base, puede actualizarlos como sea necesario, por ejemplo, para cambiar o crear un precio que va a entrar en vigencia en una fecha futura. Puede actualizar los precios base uno por uno o puede ejecutar la aplicación Revisiones de precios base en batch (R41830) para actualizar varios precios a la vez. Cuando actualiza varios precios en la modalidad de batch, el sistema modifica el precio existente con un precio nuevo o calcula un ajuste del precio existente, dependiendo de la forma en que configure las opciones de proceso de Conversión del nivel del precio de venta.

Actualice los precios de un cliente para volver a calcular las órdenes de venta basándose en el precio o en el ajuste de precios más reciente. Es posible que necesite hacer lo anterior para los artículos con precios fluctuantes. También puede usar este proceso para actualizar los costos unitarios y totales de artículos en las órdenes de venta con los costos más recientes.

Para actualizar los precios base, realice las siguientes tareas:

- ☐ Actualización de precios
- ☐ Actualización de precios de un cliente
- ☐ Conversión de niveles de precios

## Actualización de precios

Después de definir los precios base, puede actualizarlos según sea necesario (por ejemplo, para cambiar o crear un precio que va a entrar en vigor en una fecha futura). Puede usar la aplicación Revisiones de precios base para actualizar los precios base uno por uno. O bien, puede ejecutar la aplicación Revisiones de precios base en batch (R41830) para actualizar varios precios a la vez.

La actualización de precios incluye las siguientes tareas:

- ☐ Cambio de precios existentes
- ☐ Creación de precios futuros

El sistema crea precios nuevos basándose en el precio válido que selecciona la aplicación en batch. Cuando ejecute una versión de la aplicación Revisiones de precios base en batch en la modalidad de prueba, el sistema genera un informe que muestra las actualizaciones que la aplicación realizará en los registros seleccionados cuando se ejecute la versión en la modalidad final.

Cuando configure una versión de esta aplicación, escoja los campos específicos que desea que el sistema seleccione. Por ejemplo, puede configurar una versión para seleccionar un cliente, grupo de clientes, un artículo o grupo de artículos. O puede excluir ciertos tipos de precio que no desea actualizar.

Cualquier precio nuevo que el sistema crea se incluye en el informe así como sus fechas de vigencia y el precio antiguo que el sistema usó como la base de los precios nuevos. Puede ejecutar esta aplicación en la modalidad de prueba tantas veces como sea necesario.

### **Cambio de precios existentes**

Para cambiar varios precios, puede ejecutar la versión de revisiones de precios base de la aplicación Revisiones de precios base en batch (R41830). Dependiendo de cómo haya configurado las opciones de proceso, la aplicación modifica el precio existente con uno nuevo que haya especificado o calcula un ajuste del precio existente. El ajuste puede consistir en una suma, una resta o un ajuste de porcentajes.

Cuando ejecuta la versión de revisiones de precios base en modalidad de prueba, el sistema genera un informe que muestra las actualizaciones que la aplicación realizará en los registros seleccionados cuando se ejecute la versión en la modalidad final. Debe configurar la opción de proceso de actualización para que esta aplicación actualice el archivo Precios base (F4106).

### **Creación de precios futuros**

Para crear varios precios base que pueda usar en una fecha futura, puede ejecutar la versión de adiciones de precios futuros de la aplicación Revisiones de precios base en batch (R41830). Esta versión de la aplicación crea registros nuevos de precios en el archivo Precios base que se basan en las fechas de vigencia de la opción de proceso de adiciones de precios de esta aplicación. Debe especificar una fecha inicial y una fecha final, de lo contrario la aplicación terminará sin crear los precios nuevos.

Cuando ejecuta la versión de adiciones de precios futuros en la modalidad de prueba, el sistema generará un informe que muestra las actualizaciones que la aplicación realizará en los registros seleccionados cuando ejecute la versión en la modalidad final.

El sistema crea los precios futuros basándose en el precio existente con la fecha más reciente de vencimiento. Dependiendo de la forma en la que haya configurado las opciones de proceso, la aplicación modifica el precio existente con uno nuevo que haya especificado o calcula un ajuste del precio existente. El ajuste puede consistir en una suma, una resta o un ajuste de porcentajes. Si deja en blanco el tipo de ajuste y el factor, el sistema copia los precios futuros del precio actual y no aplica ningún ajuste.

## Consulte también

- *Generación de precios base nuevos en una moneda diferente* para obtener información sobre la generación de registros de precios base nuevos con base en registros ya existentes.

## Opciones de proceso: Actualización de precios base: en batch

### Actualización

1. Introduzca un 1 para realizar actualizaciones en el archivo Precio base. \_\_\_\_\_

### Ajustes

2. Introduzca el tipo de ajuste de precio base. \_\_\_\_\_

### Tipo de ajuste

A Ajustar precio por importe  
% Ajustar precio por porcentaje  
\* Ajustar precio a un precio modificado

3. Introduzca el importe que se va a usar para añadir, multiplicar o modificar el precio. \_\_\_\_\_

### Fecha

4. Introduzca la fecha vigente y de vencimiento para la creación de nuevos registros de precio base. Si deja el campo en blanco, se cambiarán los registros de precio seleccionados.  
NOTA: el valor del campo Vigente desde la fecha debe ser menor a la fecha de vencimiento.

- Vigente desde la fecha \_\_\_\_\_  
- Fecha de vencimiento \_\_\_\_\_

### Actualización de precios de un cliente

Actualice los precios de un cliente para volver a calcular las órdenes de venta basándose en el precio o en el ajuste de precios más reciente. Es posible que necesite hacer lo anterior para los artículos con precios fluctuantes. También puede usar este proceso para actualizar los costos unitarios y totales de artículos en las órdenes de venta con los costos más recientes. Si en su sistema está activado el procesamiento de varias monedas, el sistema también actualiza los campos Unidades en moneda extranjera y Costos totales.

Actualización de precios/costo de ventas (F42950) es una aplicación en batch que puede usar para:

**Actualizar costos de órdenes de venta**

El sistema reemplaza los costos totales y unitarios en cualquier orden pendiente, no enviada, con costos actuales del archivo Libro mayor de costos de artículos (F4105).

**Actualizar precios de órdenes de venta**

El sistema vuelve a calcular los precios unitarios y totales en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211) usando el precio base y los ajustes de precios más recientes. El sistema basa este nuevo cálculo en la fecha que introduzca en las opciones de proceso.

**Reemplazar los tipos de cambio de órdenes de venta**

Puede usar esta aplicación para actualizar los tipos de cambio que el sistema usa para calcular los costos y los precios de una orden. El sistema reemplaza el tipo de cambio que estaba vigente en el momento en que se introdujo la orden con el tipo de cambio existente.

Puede configurar las opciones de proceso de la aplicación Actualización de precios/costo de ventas para definir la fecha de la orden de venta que usa el sistema para determinar si debe volver a calcular los costos o precios. Por ejemplo, puede basar sus cálculos nuevos en la fecha prometida. El sistema sólo actualiza aquellas líneas de la orden con una fecha prometida que sea anterior o igual a la fecha de hoy. Los precios de la orden de venta pueden actualizarse más de una vez.

Cuando ejecute la aplicación Actualización de precios/costo de ventas, el sistema actualiza la información sobre detalle de órdenes pendientes. El sistema puede reemplazar el precio actual en la línea de detalle de la orden con el precio nuevo o el sistema puede añadir una línea de productos no almacenables por la diferencia entre el precio actual y el precio nuevo. Debe especificar un tipo de línea de artículos no almacenables en las opciones de proceso del sistema para agregar una línea adicional. Si no especifica un tipo de línea, el sistema modifica el precio original con el precio nuevo. La aplicación pasa por alto cualquier descuento especial de la fijación de precios que haya definido anteriormente para el cliente o artículo.

Puede especificar las fechas o las preferencias en las que se basan todos los cálculos nuevos de precios base y de ajustes avanzados de precios.

Si especifica que los cálculos nuevos se basarán en las preferencias, el sistema calcula los ajustes basándose en información sobre la siguiente preferencia:

- Días de preparación de órdenes
- Preferencias de fechas de entrega

Después de ejecutar la aplicación Actualización de precios/costo de ventas, puede revisar el informe Actualización de precios/costos en batch de órdenes de venta, en el que se detallan los cambios al precio unitario original y al precio total de cada orden de venta.

**Nota:** puede configurar las opciones de proceso de Actualización de costo de ventas de la aplicación Actualización de ventas a clientes (R42800) o de la aplicación Impresión de facturas (R42565) para ejecutar la aplicación Actualización de precios/costo de ventas antes de crear registros del Libro mayor cuando imprima las facturas o actualice la información sobre ventas. El sistema actualizará todas las órdenes de venta seleccionadas con los costos actuales, los tipos de cambio y los precios antes de crear los registros del Libro mayor.

### Opciones de proceso: Actualización de precios/costos de órdenes de venta en batch

Opc costos

Introduzca un '1' para actualizar las órdenes de ventas con el costo unitario más actualizado. (Cualquier otro valor dejará el costo sin cambio.)

Introduzca un '1' para actualizar el tipo de cambio (sólo se volverán a calcular los importes en moneda nacional). Deje el espacio en blanco para dejarlos sin cambio.

Introduzca un '1' para actualizar el tipo de cambio entre compañías.

Los importes en moneda extranjera

no se volverán a calcular. Si se deja el espacio en blanco, no se actualizará el tipo de cambio entre compañías.

### Opc precio

Introduzca un '1' para actualizar el precio unitario de la orden de ventas. Cualquier otro valor dejará el precio unitario sin cambio.

' ' - Fecha de la transacción. '1' - Fecha de embarque solicitada; '2' - Fecha de embarque prometida; '3' - Fecha prometida original; '4' - Fecha de embarque real; '5' - Fecha del sistema; '6' Fecha de la factura.

Especifique la fecha en la que se basarán todos los cálculos de precios.

Introduzca un '1' para volver a calcular el Precio de transferencia para ventas entre sucursales. Se utilizará el método de fijación de precios cuando se introdujo la orden.

### Opc avanz pcio

Introduzca el Tipo de línea de la nueva Línea de detalle de ventas. Esta línea contendrá la diferencia entre el precio de ventas anterior y el precio recién

calculado. Si se deja el espacio en blanco, se actualizará directamente el nuevo precio en la línea. Esta debe ser un Tipo de línea fuera de existencia. Si en la última opción de proceso se especificó que se creara un registro de detalles de venta para

anotar la diferencia de precio, introduzca el Siguiendo estado de modificación de la línea de detalle. Si se deja el espacio en blanco, se utilizará el Estado siguiente de la línea de detalle original.

Introduzca un '1' para basar el cálculo en la cantidad de la orden

original. Si se deja un espacio en blanco, el sistema volverá a hacer el cálculo en base a las cantidades actuales de la orden



## Versiones

Registro de órdenes de venta  
(P4210).

## Conversión de niveles de precios

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Conversión de niveles de precio de venta.

Use la aplicación Conversión de niveles de precio de venta para cambiar el nivel de precios de venta de un artículo o de un grupo de artículos que haya introducido anteriormente en el Maestro de artículos.

Puede ejecutar esta aplicación en la modalidad de prueba o final. J.D. Edwards recomienda que siempre ejecute la aplicación Conversión de niveles de precio de venta en modalidad de prueba primero para identificar errores. La aplicación genera un informe que muestra cualquier problema que el sistema encuentre durante las conversiones de niveles de precios de venta. Puede corregir estos errores antes de ejecutar la aplicación en la modalidad final.

La aplicación Conversión de niveles de precio de venta borra todos los registros de precios del nivel anterior y crea registros nuevos de precios en el nivel nuevo. Por ejemplo, al efectuar una conversión del nivel artículo/sucursal/planta al nivel del artículo, la aplicación borra todos los registros de precio de cada artículo/sucursal/planta y crea un registro nuevo de precio del artículo.

No debe tratar de entrar a los archivos Maestro de artículos ni Precios base cuando esta aplicación se esté ejecutando en la modalidad final.

## Opciones de proceso: Conversión de niveles de precios de venta de artículos

### Procesar

1. Introduzca el nivel de precio al que se va a actualizar

Nivel de precio al que se va a actualizar

2. Si se actualiza al nivel de precio '1', introduzca la sucursal de la que se va a obtener el precio. Si se actualiza del nivel de precio '3', el precio se obtendrá automáticamente de la ubicación primaria.

Sucursal de la que se va a obtener el precio

3. Introduzca un '1' para ejecutar en la modalidad final y para actualizar los archivos.

Con un '1' se actualizarán los archivos, de otro modo no habrá actualizaciones

---

4. Introduzca un '1' para imprimir solamente las excepciones en el informe de verificación.

Con un '1' se imprimirán solamente las excepciones, de otro modo se imprimirán todos.

---

5. Introduzca un '1' para borrar los registros vencidos.

Con un '1' se borrarán los registros vencidos, de otro modo no se borrarán.

---

# Generación de precios base nuevos en una moneda diferente

---

En el menú Administración de precios (G4222), escoja Generación de precios base/moneda.

Puede generar precios base nuevos en una moneda e importe diferente de varios registros de precios base a la vez. La aplicación Generación de precios base/moneda crea registros nuevos conforme a los registros existentes. Para crear un precio nuevo en un registro, puede actualizar en forma manual el registro existente en la pantalla Revisiones de precios base. No tiene que ejecutar esta aplicación.

La aplicación generación de precios realiza lo siguiente:

- Copia el registro original del precio en la moneda.
- Calcula un precio nuevo basándose en el código de moneda y en el tipo de cambio que especifique.
- Crea un registro de precio con el importe nuevo en la moneda.

Cuando genera precios base nuevos en una moneda diferente, el usuario controla la moneda y el tipo de cambio en la que se crearán los precios nuevos especificando las siguientes 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

La aplicación Generación de precios base/moneda crea sólo un precio nuevo por cada unidad de medida. No crea un precio por cada moneda. Si ya existe un precio base de una moneda determinada, la aplicación de generación no crea otro precio en dicha moneda porque ambos registros tendrían la misma clave. La excepción a esta regla es cuando los códigos de moneda relacionados con un artículo tienen fechas de vigencia diferentes. Dependiendo de la fecha, la aplicación de generación puede crear más de un precio nuevo.

Puede ejecutar la aplicación Generación de precios base/moneda en las siguientes modalidades:

- Prueba
- Final

### Prueba

Ejecute la aplicación en la modalidad de prueba y revise el informe de auditoría para asegurarse que los registros generados son aquellos en los que desea los precios base 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 precios base recién creados en el informe de auditoría y en la pantalla Revisiones de precios base. Observe que el registro nuevo tiene una secuencia alfabética junto con los registros existentes en la pantalla y que los importes están redondeados conforme a los lugares decimales configurados en la entrada correspondiente a Precio unitario (UPRC) del diccionario de datos.

En caso de ser necesario, ajuste los precios nuevos en forma manual en la pantalla Revisiones de precios base. Por ejemplo, si la aplicación crea un precio nuevo de 50,000 JPY como 675.1155 CAD, puede ajustar el importe nuevo a 675 CAD.

## Opciones de proceso: Generación de precios base por moneda

### Mod ejecución

Introduzca un '1' para ejecutar este programa en modalidad 'Final'. Si 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 el informe de auditoría. Introduzca la fecha utilizada para determinar los registros de precios que se generarán. Si la fecha de vencimiento del precio es mayor que o igual a la fecha introducida, se generará un nuevo registro de precios. Si se deja este campo en blanco, se utilizará la fecha del sistema.

### Moneda

Introduzca el código de moneda a la que se efectuará la conversión. Introduzca el código de moneda a partir del cual se efectuará la conversión. Introduzca el tipo de conversión de moneda. Introduzca un '1' para multiplicar el precio actual por el tipo de conversión actual. Deje este campo en blanco para dividir el precio actual por el tipo de conversión de moneda introducido.

## Selección de datos para la aplicación Generación de precios base/moneda

Por lo general, las compañías generan precios base nuevos para todos sus clientes en una sucursal/planta en particular. Si su compañía tiene varias sucursales y plantas con monedas diferentes, puede ejecutar varias veces la aplicación de generación. Para los precios base que no tienen una sucursal/planta, escriba \*blanks en el espacio correspondiente a sucursal/planta de la selección de datos. También puede generar precios base nuevos por número de artículo o cualquier otro valor en las selecciones de datos.





## Preferencias

Puede usar las preferencias para personalizar la forma en la que se procesan las órdenes de venta. J.D. Edwards le proporciona las preferencias predefinidas estándar. Puede usar las preferencias predefinidas o puede crear variaciones de cada preferencia a fin de satisfacer las necesidades específicas de su compañía.

Normalmente, las preferencias se crean cuando tiene necesidades constantes de negocios que difieren de los valores implícitos del sistema Administración de órdenes de venta. Por ejemplo, puede crear preferencias para satisfacer:

- Los requisitos específicos de su cliente
- La política de su compañía
- Las reglas de las dependencias regulatorias

Antes de usar las preferencias, debe realizar algunas tareas de configuración para adaptar las preferencias a las necesidades específicas de su compañía. A medida que su compañía crece y cambia, debe realizar las mismas tareas de configuración para adaptar más detalladamente las preferencias.

Realice las siguientes tareas para aplicar las preferencias a las órdenes de venta:

- ☐ Trabajo con Maestro de preferencias y jerarquía
- ☐ Asignación de clientes y artículos a grupos
- ☐ Configuración de preferencias
- ☐ Trabajo con Preferencias

La configuración y el uso de cada preferencia requieren una planificación cuidadosa. Por ejemplo, tenga en cuenta la finalidad de su compañía para usar las preferencias junto con el uso eficaz del tiempo de procesamiento del sistema.

No use las preferencias para las variaciones esporádicas. En estos casos, introduzca manualmente la información sobre excepciones en los campos correspondientes de la información sobre clientes o de artículos.



### ¿Qué es una preferencia?

Una preferencia es información que define para un cliente, un artículo o cualquier combinación de cliente (direcciones de venta, entrega o principal), grupo de clientes, artículo o grupo de artículos. El sistema usa las preferencias para modificar la información normal de configuración de clientes y artículos cuando introduce las órdenes.

### ¿Cómo usa el sistema las preferencias?

Cada preferencia contiene líneas de encabezado estándares. Puede usar los campos de estas líneas para definir una preferencia para:

- Un cliente
- Un grupo de clientes
- Un artículo
- Un grupo de artículos
- Cualquier combinación de clientes (o grupos de clientes)
- Cualquier combinación de artículos (o grupos de artículos)

Debe activar las preferencias antes de que el sistema pueda usarlas. Estas aplicaciones, como Registro de órdenes de venta, buscan las preferencias correspondientes que contengan información que afecte la combinación de artículo y cliente de cada línea de la orden.

Para el registro de órdenes de venta, el sistema usa esta información para completar las partes de la orden. El sistema usa la jerarquía que define para encontrar la preferencia apropiada de cliente y artículo.

El sistema ejecuta una serie de aplicaciones para cada preferencia que se crea. Cuando introduce una orden y está usando preferencias, el sistema usa la jerarquía que configura para buscar los perfiles de preferencia y así obtener la información que afecta una combinación de clientes y artículos en cada línea de orden. El sistema usa esta información para completar partes de la orden de venta.

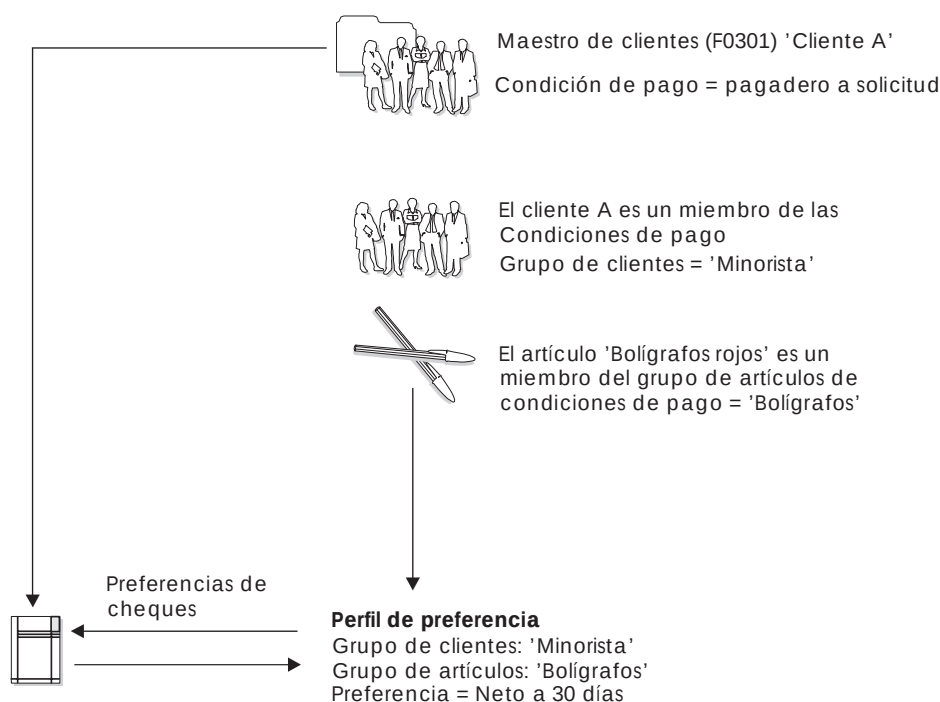
Algunas preferencias modifican la información implícita, mientras que otras añaden información suplementaria que el sistema usa durante las etapas del ciclo de procesamiento de órdenes de venta. Como resultado, alguna información sobre preferencia pudiera no mostrarse inmediatamente en la orden de venta.



## Ejemplo: Aplicación de una preferencia

Implicítamente, el pago debe hacerse a solicitud cuando el artículo se entrega al cliente. Por ejemplo, ha definido sus clientes minoristas en el grupo de clientes de preferencias de condiciones de pago llamado MINORISTAS. El cliente A, un miembro del grupo MINORISTA, ordena bolígrafos rojos. El bolígrafo rojo es miembro del grupo de artículos de preferencia de condiciones de pago BOLIGRAFOS, en el cual las condiciones de pago están configuradas a un neto de 30 días. Tomando como base la jerarquía de esta preferencia, las condiciones de pago para la combinación del grupo de clientes y artículos, neto a 30 días, modifican las condiciones de pago del cliente que haya configurado en el Maestro de clientes.

Cuando introduce la orden del cliente A, las condiciones de pago del mismo aparecen en el encabezado de la orden que viene automáticamente del Maestro de clientes.



Introduzca una orden de venta para el 'Cliente A'  
1 caja de papel  
Condiciones de pago = Pagadero a solicitud

1 caja de plumas rojas  
Condiciones de pago = Neto a 30 días  
Esto modifica las condiciones de  
pago de clientes para el artículo

### ¿Cuáles son los tipos de preferencias?

Los campos de preferencias se clasifican generalmente como:

- Campos clave
- Campos de definición

Las preferencias comparten los campos clave entre sí. Use estos campos para introducir información estándar de preferencia. Los campos clave son opcionales y se pueden usar como criterios de búsqueda para que el sistema compare las preferencias con las órdenes de venta. Estos campos se encuentran en la parte del encabezado de la pantalla Revisiones de perfiles de preferencias.

Los campos clave Clientes y Grupo de clientes se excluyen mutuamente. De igual manera, los campos clave Artículos y Grupo de artículos se excluyen mutuamente. No puede usar una preferencia simultáneamente con un cliente y un grupo de clientes ni con un artículo y un grupo de artículos. El sistema siempre usa los campos Cliente (o Grupo de clientes) o Artículo (o Grupo de artículos) para cotejar las preferencias con las órdenes de venta.

Los campos de definición de preferencias son los campos que el sistema usa para resolver las preferencias. Cada preferencia tiene uno o más campos de definición que son únicos a sus requisitos. Estos campos se encuentran en la parte de detalle de la pantalla Revisiones de perfiles de preferencias. Los campos de definición son obligatorios aunque en algunos casos el valor admisible puede ser un espacio en blanco. Generalmente, el sistema usa los valores que introduce en estos campos para modificar o añadir información sobre una orden de venta.

El sistema usa la información sobre preferencias de varias maneras:

- La añade a los registros de detalle de la orden durante el registro de órdenes y la muestra en las pantallas de encabezados o de detalle de la orden. Por ejemplo, la información sobre compromiso de inventario se añade al archivo Detalle de órdenes de venta y se muestra en la pantalla Registro de órdenes de venta.
- La añade a los registros de detalle de la orden durante el registro de órdenes pero no la muestra. Por ejemplo, la información sobre unidad de negocios de ingresos se añade al archivo Detalle de órdenes de venta pero no aparece en la pantalla Registro de órdenes de venta.
- La usa para modificar la información implícita, tal como los códigos de prioridad o para proporcionar información adicional, como el giro comercial.

En la siguiente tabla se proporciona una breve descripción general de cada preferencia:

- La finalidad de la preferencia
- La información que modifica la preferencia
- Cómo y cuándo el sistema aplica la preferencia durante el proceso de órdenes de venta y dónde puede ver la información relacionada

| Preferencia                | Finalidad comercial                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Modifica | Cuándo se aplica y dónde se ve                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Monedas de clientes        | Asignar monedas a un cliente o grupo de clientes. Ya que el sistema usa la sucursal/planta como criterio de búsqueda, puede basar la moneda en la sucursal/planta de la orden. Sólo se permite un código de moneda por orden.<br><br>Nota: no puede usar esta preferencia para artículos y grupos de artículos. | No       | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4201). Se muestra en el campo Código de moneda en el encabezado de la orden.                                                                                                                                  |
| Distribución de documentos | Designar los documentos de entrega específicos y cuántos de cada uno se distribuirán internamente y a sus clientes.                                                                                                                                                                                             | No       | Se aplica durante la Confirmación de carga de productos a granel/empacados o Documentos de entrega preimpresos.                                                                                                                                                                                    |
| Juego de documentos        | Definir el juego de documentos de entrega que se van a imprimir. También puede asignar juegos de documentos diferentes por depósito.                                                                                                                                                                            | No       | Se aplica durante la Confirmación de carga de productos a granel/empacados o Documentos de entrega preimpresos. El juego de documentos seleccionado se muestra en la ventana Selección de documentos.                                                                                              |
| Fecha de entrega           | Calcula la fecha de entrega basándose en el número de días que los artículos están en tránsito.                                                                                                                                                                                                                 | No       | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). La fecha de entrega se ve en la cuadrícula de una línea de detalle de la orden.                                                                                                                        |
| Uso final                  | Definir el uso final del producto y el estado de los aranceles. Se usa con fines reguladores, de fijación de precios y de análisis de mercado.                                                                                                                                                                  | No       | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Los resultados de uso final se ven en el campo Uso final de la cuadrícula de una línea de detalle de la orden. Los estados de derechos se ven en el campo Derechos de la línea de detalle de la orden. |

| Preferencia                 | Finalidad comercial                                                                                                                                                                                                                                                                 | Modifica                                                                                                                                          | Cuándo se aplica y dónde se ve                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fletes                      | Selecciona la tabla de fletes que determina los cambios de flete facturables a un cliente o por pagar a los contratistas. Designa si el flete se basa en la distancia, en la zona, en la cuota fija o en el tiempo. Asimismo, designa si el flete es facturable, por pagar o ambos. | No                                                                                                                                                | Se aplica cuando ejecuta las aplicaciones en batch<br>Cálculo de fletes de clientes y<br>Cálculo de fletes de proveedores para determinar los cargos de fletes facturables y por pagar. Normalmente, es parte del procesamiento de final del día. También puede calcular fletes por pagar antes de imprimir los documentos de entrega. |
| Nivel de calidad y potencia | Asegurar que los productos empacados seleccionados para su entrega están dentro del rango permisible del nivel de calidad y potencia del cliente. Diseñados para trabajar junto con compromiso de inventarios.                                                                      | Rangos de nivel de calidad/potencia implícitos en Datos de manufactura de planta (incluidos en la información sobre sucursal/planta de artículos) | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Los rangos de nivel de calidad/potencia se muestran en la pantalla Información sobre detalle de órdenes.                                                                                                                                   |
| Compromisos de inventario   | Especificar una o más sucursales/plantas para usar como fuente de abastecimiento cuando un cliente ordena un producto o un grupo de productos. Especifica también el porcentaje mínimo de una orden que se debe surtir en la sucursal/planta que se va a seleccionar.               | Sucursal/planta implícitas en detalle de la orden que proviene del campo Sucursal/planta de encabezados de órdenes                                | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). La sucursal/planta de origen, medio de transporte, transportista y código de ruta se muestran en el detalle de la orden de venta.                                                                                                          |
| Giro comercial              | Identificar el giro comercial del cliente que va a usarse como la base de los ajustes de precio, del análisis de venta o de otras necesidades comerciales.                                                                                                                          | No                                                                                                                                                | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Los resultados se ven en los informes.                                                                                                                                                                                                     |

| Preferencia                                | Finalidad comercial                                                                                                                                                                                                                                                            | Modifica                                                                                                                             | Cuándo se aplica y dónde se ve                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Varias ubicaciones de embarque y recepción | Definir las ubicaciones de embarque y recepción a las que el sistema asigna ubicaciones de producto. Activar o desactivar las ubicaciones que especifique el usuario.                                                                                                          | Ubicación implícita en las constantes de sucursal/planta                                                                             | Se aplica durante el registro de órdenes de venta y de órdenes de compra. Vea las ubicaciones de embarque y recepción que el sistema asigna utilizando aplicaciones tales como: <ul style="list-style-type: none"> <li>• P4600 (Consulta de solicitud)</li> <li>• P4617 (Confirmación)</li> <li>• P460501 (Modificación de ubicaciones de embarque)</li> <li>• P4915 (Embarques)</li> <li>• P4960 (Cargas)</li> </ul> |
| Estado siguiente de la orden               | Cambiar el estado siguiente de la orden cuando un cliente ordena un producto específico. Al cambiar el estado de la orden después del registro de órdenes, puede omitir uno o más pasos en el procesamiento estándar de una línea de la orden o añadir pasos de procesamiento. | Código implícito de estado siguiente en las reglas de actividad de órdenes                                                           | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). El código de estado siguiente se ve en el campo Estado (Último/siguiente) en la cuadrícula de la línea de una orden de detalle.                                                                                                                                                                                           |
| Días de preparación de órdenes             | Asegurar en forma precisa el número de días que toma entregar una orden de venta basándose en el número de días que toma surtir, empaquetar y embarcar los artículos.                                                                                                          | No                                                                                                                                   | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Condiciones de pago                        | Especificar las condiciones de pago estándar de un cliente. Las condiciones de pago afectan las fechas de vencimiento de las facturas y los descuentos.                                                                                                                        | Las condiciones o instrumentos de pago que aparecen en el encabezado de la orden y que están configurados en el Maestro de clientes. | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Las condiciones de pago se muestran en la información sobre detalle de la orden.                                                                                                                                                                                                                                          |
| Lista de ajustes de precios                | Usar varias listas de precios por cliente, por artículo o por grupo de artículos.                                                                                                                                                                                              | Lista implícita de las Instrucciones de facturación al cliente                                                                       | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Se ve en el campo Lista en el área de cuadrícula de una línea de detalle de la orden.                                                                                                                                                                                                                                     |

| Preferencia                             | Finalidad comercial                                                                                                                                                                                                                                                                 | Modifica                                                                                                  | Cuándo se aplica y dónde se ve                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Unidad de medida de fijación de precios | Configurar la unidad de medida usada para determinar el precio de un artículo. Esta información se usa para determinar el precio correcto cuando se imprimen las facturas.                                                                                                          | Unidad de medida de fijación de precios en Información maestra de artículos                               | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Se muestra en el campo Unidad de medida de fijación de precios que sigue al Precio unitario en una línea de detalle de la orden.                                                                                                                                                                                                                           |
| Asignación de productos                 | Limitar la cantidad del producto que un cliente puede comprar. Use esta preferencia si la demanda sobrepasa la oferta. También puede usarla si el producto se fabrica sólo para un cliente específico o un grupo de clientes y necesita asegurarse de que no se distribuya a otros. | No                                                                                                        | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).<br><b>Nota:</b> recibirá un mensaje de advertencia si introduce una cantidad en la línea de detalle de la orden que excede el rango de asignación a un cliente. La orden se pone en espera si no reduce la cantidad al importe de la asignación restante. Puede ignorar el mensaje y aceptar el importe en exceso o aceptar el saldo y cancelar el exceso. |
| Unidad de negocios de ingresos          | Asignar la unidad de negocios (sucursal/planta de contabilidad) basándose en el cliente, producto o combinación de ambos. Puede usar esta preferencia para una operación del almacén de distribución donde se reconocen los ingresos.                                               | Unidad de negocios implícita que proviene del campo Unidad de negocios del encabezado de órdenes          | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Comisiones de ventas                    | Configurar vendedores y tipos de comisión basados en una combinación de cliente/artículo. También puede variar la información por sucursal/planta y giro comercial.                                                                                                                 | Datos de tarifas/códigos de comisión implícitos en las Instrucciones de facturación al cliente (Página 2) | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Los datos de comisiones de ventas de una línea de detalle de la orden se muestran en la pantalla Información sobre detalle de órdenes.                                                                                                                                                                                                                     |

| Preferencia                                         | Finalidad comercial                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Modifica | Cuándo se aplica y dónde se ve                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Códigos de precios definidos por el usuario 1, 2, 3 | Definir sus propios códigos que va a usar para necesidades únicas de fijación de precios. Por ejemplo, puede definir un código de precio para identificar las líneas de órdenes a las que necesite volver a fijar el precio cuando los precios de la mercancía se publiquen por un periodo específico. | No       | Se aplica durante el registro de órdenes en el archivo Detalle de órdenes de venta (F4211). Los códigos de precios se ven en los campos Códigos de precios en la cuadrícula de la línea de detalle de una orden. |



# Trabajo con Maestro de preferencias y jerarquía

---

Cuando determina que tiene una necesidad constante en su compañía que es distinta de los valores implícitos del sistema para procesar las órdenes de venta, puede configurar las preferencias y así satisfacer dichas necesidades.

El sistema muestra todas las preferencias en grupos lógicos en la pantalla Perfiles de preferencia. Use el Maestro de preferencias para especificar el lugar en el que se va a mostrar una preferencia en esta pantalla y si las fechas de vigencia y las cantidades son una parte de la preferencia.

Para cada preferencia, debe definir una jerarquía que indique el orden en que desea que el sistema aplique las preferencias a las órdenes de venta.

El trabajo con Maestro de preferencias y jerarquía incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de la información sobre el Maestro de preferencias
- ☐ Orden de la jerarquía de preferencias

## Antes de comenzar

- ☐ Analice las necesidades de su compañía y los criterios de selección para crear una preferencia.

## Configuración de la información sobre el Maestro de preferencias

El sistema muestra todas las preferencias en grupos lógicos en la pantalla Perfiles de preferencia. Use el Maestro de preferencias para especificar el lugar en el que se va a mostrar una preferencia en esta pantalla y si las fechas de vigencia y las cantidades son una parte de la preferencia.

Si activa las cantidades de una preferencia en la información sobre el Maestro de preferencias, no habrá conversiones de unidades de medida. Por lo tanto, el sistema buscará sólo una preferencia con la misma unidad de medida que la que se introdujo en la orden.

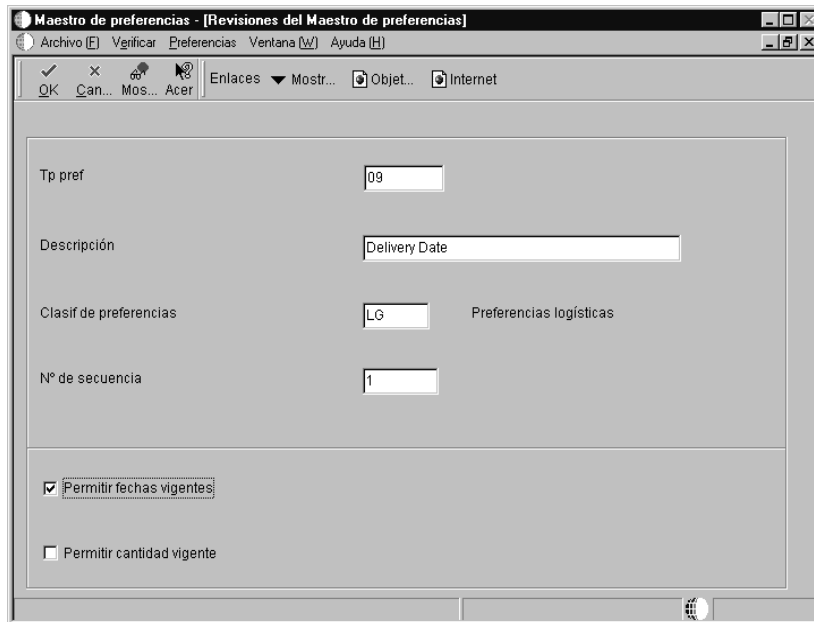
Por ejemplo, si configura una preferencia con la unidad de medida LT (litros) e introduce una orden de venta en galones, el sistema no selecciona la preferencia ya que no convierte galones a litros cuando se están buscando registros de preferencia.

Si necesita que los campos de cantidad vigente estén activos para una preferencia en particular, debe crear preferencias distintas para que cada unidad de medida pueda usarse como la unidad de medida de transacción de la orden de venta.

### ► Para configurar la información sobre el Maestro de preferencias

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de ventas (G4231), escoja Maestro de preferencias.

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



The screenshot shows a window titled 'Maestro de preferencias - [Revisiones del Maestro de preferencias]'. The window has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Verificar', 'Preferencias', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu bar is a toolbar with buttons for 'OK', 'Can...', 'Mos...', 'Acer...', 'Enlaces', 'Mostr...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains several fields: 'Tp pref' with the value '09', 'Descripción' with the value 'Delivery Date', 'Clasif de preferencias' with the value 'LG' and the text 'Preferencias logísticas' to its right, and 'Nº de secuencia' with the value '1'. At the bottom, there are two checkboxes: 'Permitir fechas vigentes' which is checked, and 'Permitir cantidad vigente' which is unchecked.

2. En la pantalla Revisiones del Maestro de preferencias, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Tp pref
  - Descripción
  - Clasif de preferencias
  - Nº de secuencia
3. Haga clic en las siguientes opciones:
  - Permitir fechas vigentes
  - Permitir cantidad vigente

| Campo                     | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tp pref                   | <p>Es un código definido por el usuario (40/PR) que identifica un tipo de preferencia o una jerarquía de ajuste de precio.</p> <p>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.</p> <p>La preferencia Lista de multas sobre el acuerdo se configura con el código PN. Introdúzcalo en este campo.</p>                                                                                                                                                                                                          |
| Descripción               | Es un nombre u observación definido por el usuario.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Clasif de preferencias    | Es una clasificación o título que utiliza el sistema para agrupar preferencias en la pantalla de Perfil de preferencias (P4007).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Nº de secuencia           | <p>En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles.</p> <p>En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Permitir fechas vigentes  | <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Y      Mostrar los campos de fechas de vigencia en las pantallas Revisiones de perfiles de preferencia en relación con esta preferencia.</li> <li>N      No mostrar los campos de fechas de vigencia para esta preferencia.</li> </ul>                                                                                        |
| Permitir cantidad vigente | <p>Es un código que indica si desea usar los límites de cantidad de esta preferencia. Los códigos válidos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>N      No. No active o muestre los campos del límite de cantidad.</li> </ul> <p>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.</p> <p>Si asigna la cantidad vigente, debe asignar las fechas vigentes.</p> |

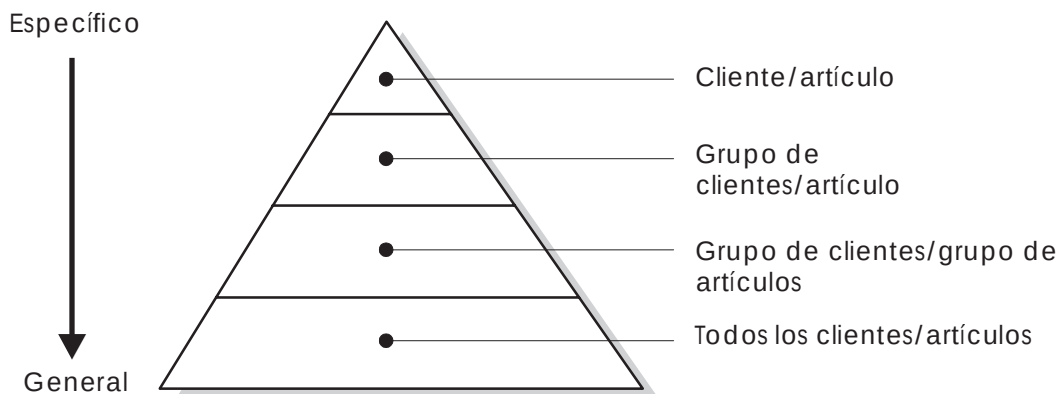
### Orden de la jerarquía de preferencias

Para cada tipo de preferencia, debe definir una jerarquía que indique el orden en el que desea que el sistema aplique las preferencias a las órdenes de venta.

La pantalla Jerarquía de preferencias contiene filas que identifican a los clientes y grupos de clientes y columnas que identifican los artículos o grupos de artículos. Use las intersecciones de las filas y columnas para introducir su secuencia de la jerarquía.

Cuando el sistema busca la información sobre preferencias, usa la jerarquía para determinar el orden en el cual va a buscar la información sobre la preferencia. El sistema comienza con la intersección en la que introdujo un 1 y busca los registros que están definidos para esta combinación de artículo y cliente. Si no se encuentra una preferencia para esa intersección, el sistema identifica la intersección en la que introdujo un 2, etc.

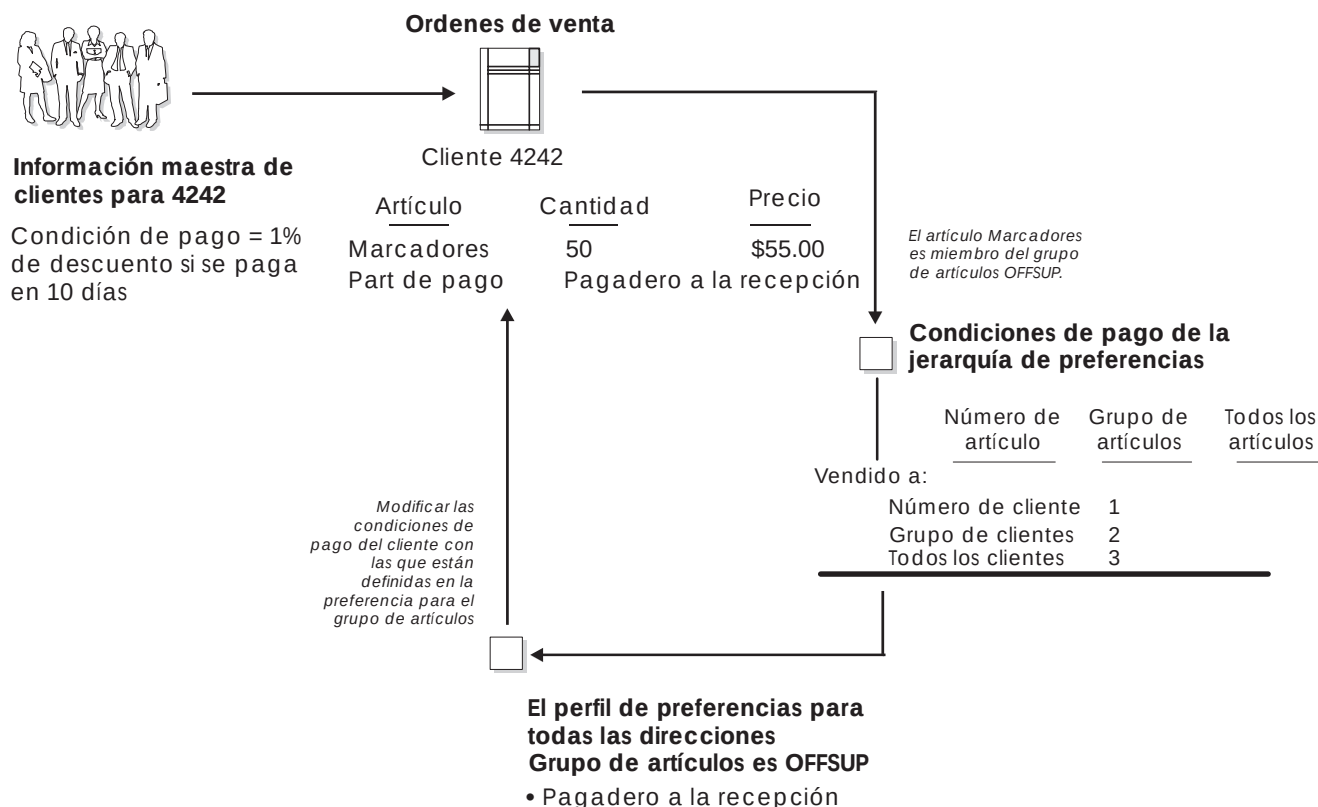
En el siguiente gráfico se ilustra la forma en la que el sistema busca la información sobre preferencias:



**Nota:** J.D. Edwards le sugiere que cuando defina las jerarquías, empiece con los grupos más generales (es decir, comience sólo con el artículo y sólo con el cliente) y defina luego los grupos más específicos.

## Ejemplo: Jerarquía de preferencias para las condiciones de pago

Cuando introduce una orden, el sistema determina a partir de la jerarquía de esta preferencia que debe buscar primero una *sola* combinación de número de cliente/grupo de artículo Vendido a y después un *grupo* de combinaciones de número de cliente/grupo de artículo Vendido a. En este caso, el sistema modifica las condiciones de pago normales de las órdenes de ese cliente por artículos del grupo con unas condiciones de pago en el momento de la recepción.



### Para ordenar la jerarquía de preferencias

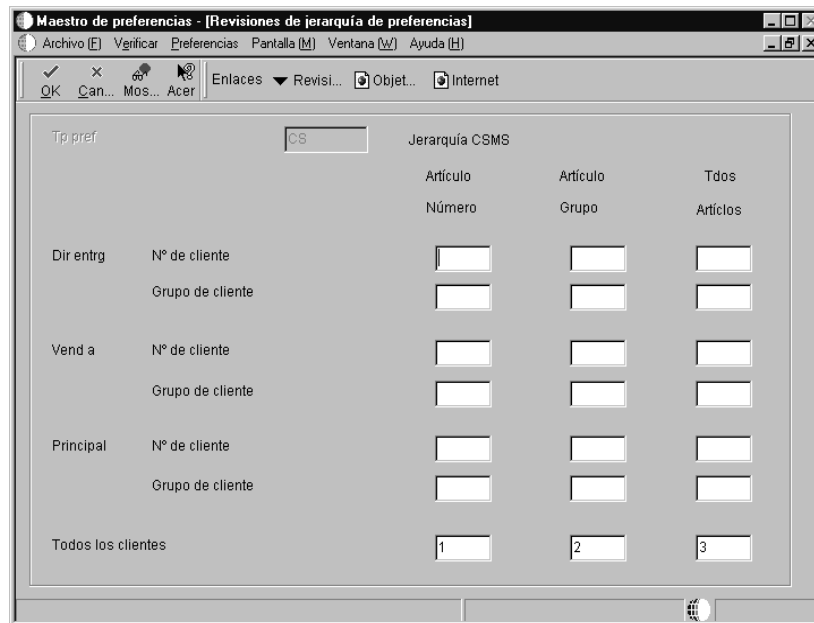
En el menú Administración de precios (G4222), escoja Jerarquía de preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con Jerarquía de preferencias, realice los pasos que se le indican para configurar la información sobre el Maestro de preferencias.

Consulte *Configuración de información sobre el Maestro de preferencias*.

2. Haga clic en Buscar para localizar la preferencia.

3. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.



| Tip pref           |                  | Jerarquía CSMS |          |           |
|--------------------|------------------|----------------|----------|-----------|
|                    |                  | Artículo       | Artículo | Todos     |
|                    |                  | Número         | Grupo    | Artículos |
| Dir entrg          | Nº de cliente    |                |          |           |
|                    | Grupo de cliente |                |          |           |
| Vend a             | Nº de cliente    |                |          |           |
|                    | Grupo de cliente |                |          |           |
| Principal          | Nº de cliente    |                |          |           |
|                    | Grupo de cliente |                |          |           |
| Todos los clientes |                  | 1              | 2        | 3         |

4. En la pantalla Revisiones de jerarquía de preferencias, introduzca los números consecutivos en las intersecciones de las filas y las columnas para definir la jerarquía de preferencia.

# Asignación de clientes y artículos a grupos

---

J.D. Edwards proporciona preferencias predefinidas. Antes de usar las preferencias, debe realizar algunas tareas de configuración para adaptar las preferencias a las necesidades específicas de su compañía. A medida que su compañía crece y cambia, debe realizar las mismas tareas para adaptar más detalladamente las preferencias.

Para ahorrar tiempo cuando se definen las preferencias, puede asignar un cliente o un artículo a un grupo. Después puede definir las preferencias una vez para un grupo en lugar de muchas veces para varios clientes o artículos. Por ejemplo, puede agrupar a todos los clientes con las mismas condiciones de pago. Después, cuando cree una preferencia de condiciones de pago, puede definir una preferencia para el grupo.

La asignación de clientes y artículos a grupos incluye las siguientes tareas:

- ☐ Asignación de un cliente a un grupo de preferencias
- ☐ Asignación de un artículo a un grupo de preferencias

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se hayan configurado los códigos definidos por el usuario de los grupos de artículos y de clientes.

## Asignación de un cliente a un grupo de preferencias

Puede asignar un cliente a un grupo de clientes para cualquier preferencia.

Por ejemplo, puede identificar algunos clientes como clientes temporales y crear condiciones específicas de pago para ellos. Para hacer esto:

- Configure un código definido por el usuario de grupo de clientes que se llame TEMPORALES.
- Asigne todos los clientes temporales a este grupo.
- Cree una preferencia de condiciones de pago para el grupo de clientes temporales.

Puede asignar cualquier cliente temporal nuevo al grupo de clientes temporales. El sistema aplica automáticamente la preferencia de Condiciones de pago a todas las órdenes de venta de los clientes nuevos.

### ► Para asignar un cliente a un grupo

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Maestro de preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de preferencias, escoja Grupos de clientes en el menú Pantalla.
2. En la pantalla Trabajo con Preferencias de grupos de clientes, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo y haga clic en Buscar para seleccionar un cliente.
  - N° de cliente
3. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.

| Cond de pago           | PREF   | Cientes preferidos      |
|------------------------|--------|-------------------------|
| UM de fij de precios   | VOLUME | Cientes de alto volumen |
| Ctr costos de ingresos | EAST   | Este                    |
| Uso final              |        |                         |
| Msj impresos           | PREFER | Cientes preferentes     |
| Compr de inventario    | EAST   | Este                    |
| Asignaciones de prod   |        |                         |
| Niv de cal y potencia  |        |                         |
| Fecha de entrega       |        |                         |
| Giro comercial         |        |                         |
| Cód de precio 1        |        |                         |
| Cód de precio 2        |        |                         |
| Cód de precio 3        |        |                         |

4. En la pantalla Revisión de grupo de clientes, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Cond de pago
  - UM de fij de precios
  - Ctr costos de ingresos
  - Uso final
  - Asignaciones de prod



- Niv de cal y potencia
  - Fecha de entrega
  - Giro comercial
  - Cód de precio 1
5. Escoja Grupos adicionales en el menú Pantalla e introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos:
- Distribución de documentos
  - Juego de documentos
  - Opciones y equipos
  - Flete de clientes
  - Transportista
  - Modalidad de transporte
  - Lista de ajustes de precios
  - Ciclo de factura
  - Días de prep de órdenes
  - Edo de la orden siguiente
  - Comisión de ventas
  - Moneda del cliente
  - Administración de calidad
6. Si usa Aplicaciones ECS, escoja Cliente adicional en el menú Pantalla e introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos.
- Condiciones de pago (sucursal)
  - Asignación de prod (suc)
  - UM para fijación de precios (Suc)
  - Ingresos de la UN (Suc)
7. Haga clic en OK.

| <b>Campo</b>  | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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. |

| <b>Campo</b>           | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cond de pago           | <p>Es un código definido por el usuario (40/01) que identifica un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia de Condiciones de pago. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>         |
| UM de fij de precios   | <p>Es un código definido por el usuario (40/02) que identifica un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Unidad de medida de precio. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Los grupos de clientes le permiten definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>  |
| Ctr costos de ingresos | <p>Es un código definido por el usuario (40/03) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Centro de costos de ingresos. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p> |
| Uso final              | <p>Es un código definido por el usuario (40/04) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Uso final. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>                    |

| Campo                 | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Asignaciones de prod  | <p>Es un código definido por el usuario (40/07) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Asignaciones de producto. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>    |
| Niv de cal y potencia | <p>Es un código definido por el usuario (40/08) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Nivel de calidad y potencia. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p> |
| Fecha de entrega      | <p>Es un código definido por el usuario (40/09) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Fecha de entrega. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>            |
| Giro comercial        | <p>Es un código definido por el usuario (40/10) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Línea de negocios. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p>           |

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cód de precio 1 | <p>Es un código definido por el usuario (40/11) que identifica a un grupo al que se pueden asignar clientes para la preferencia Código de precio 1 definido por el usuario. El usuario debe asignar clientes a un grupo cuando éstos compartan características similares. Un grupo de clientes le permite definir las preferencias con mayor rapidez y facilidad.</p> <p>Introduzca un código que identifique al grupo de clientes para el que desea definir una preferencia. El usuario puede definir esta preferencia sólo para este grupo o para una combinación de grupo de cliente y artículo o grupo de artículos.</p> |

## Asignación de un artículo a un grupo de preferencias

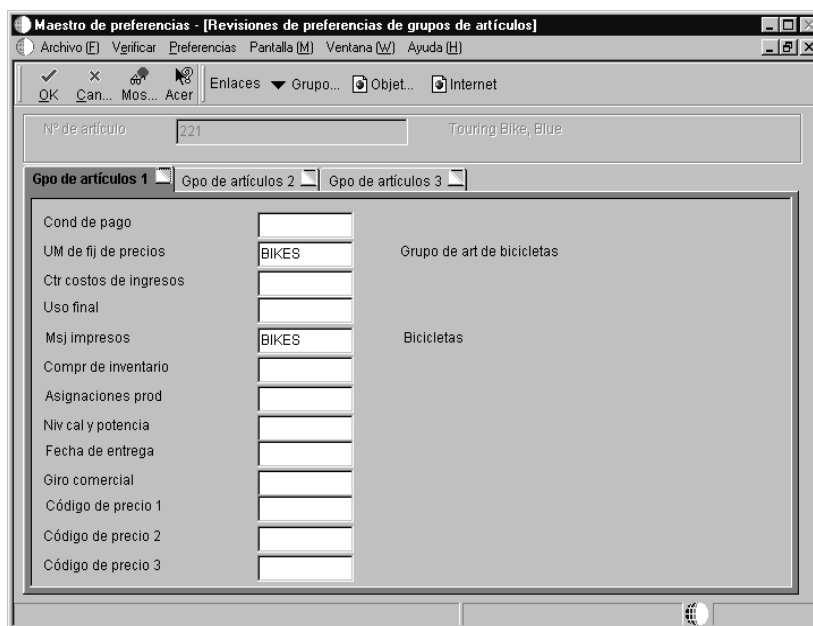
Puede asignar artículos a un grupo de preferencias y definir una preferencia para todo el grupo con los códigos definidos por el usuario.

### Para asignar un artículo a un grupo

---

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Maestro de preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de preferencias, escoja Grupos de artículos en el menú Pantalla.
2. En la pantalla Trabajo con Preferencias de grupos de clientes, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo o haga clic en Buscar para seleccionar un artículo.
  - 2º nº de art
3. Escoja el grupo de artículos y haga clic en Seleccionar.



4. En la pantalla Revisiones de preferencias de grupos de artículos, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Cond de pago
  - UM de fij de precios
  - Ctr costos de ingresos
  - Uso final
  - Compr de inventario
  - Asignaciones prod
  - Niv cal y potencia
  - Fecha de entrega
  - Giro comercial
  - Código de precio 1
  - Código de precio 2
5. Escoja Grupos adicionales en el menú Pantalla e introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos:
  - Código de precio 3
  - Distribución de documentos
  - Juego de documentos
  - Opciones y equipos
  - Flete de cliente

- Transportista
  - Modalidad de transporte
  - Lista de ajustes de precios
  - Ciclo de factura
  - Días de prepar de la orden
  - Estado de orden siguiente
  - Comisión de ventas
  - Administración de calidad
6. Si usa Aplicaciones ECS, escoja Artículo adicional en el menú Pantalla e introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos.
- Condiciones de pago (sucursal)
  - Asignación de producto (sucursal)
  - UM para fijación de precios (Suc)
  - Ingresos de la UN (Suc)
7. Haga clic en OK.

# Configuración de preferencias

---

Todas las preferencias comparten información estándar sobre preferencias que aplican a todos los tipos de preferencia de una categoría. Introduzca esta información por cada preferencia en la parte del encabezado de la pantalla Revisiones de preferencias.

Algunos campos son únicos de cada preferencia donde se introduce la información específica de la preferencia. Introduzca esta información sobre cada preferencia en la parte de detalle de la pantalla Revisiones de preferencias.

Si configura varias preferencias para una combinación de cliente y artículo, puede especificar un número de secuencia que el sistema usa para buscar las preferencias con el fin de procesar la orden.

Realice las siguientes tareas para configurar las preferencias:

- ☐ Registro de información estándar sobre preferencias
- ☐ Registro de información personalizada de preferencias

## Registro de información estándar sobre preferencias

Todas las preferencias comparten campos comunes, llamados campos clave, en los que se introduce información estándar sobre preferencias. Debe introducir esta información por cada preferencia en la parte del encabezado de la pantalla Revisiones de perfiles de preferencias.

Al introducir la información estándar sobre preferencias, puede también especificar un número de secuencia que el sistema usa para buscar los registros de preferencias. Por ejemplo, para configurar una preferencia de una combinación de cliente y artículo y variar la preferencia por un campo clave adicional, necesita ordenar en secuencia sus registros de preferencias. Si configura la secuencia de una preferencia con la sucursal/planta A en 1, la secuencia de la sucursal/planta B en 2 y todas las demás sucursales/plantas en 999, puede asegurar que el sistema buscará las preferencias de las sucursales/plantas A y B antes de usar la preferencia que corresponde a todas las demás sucursales/plantas.

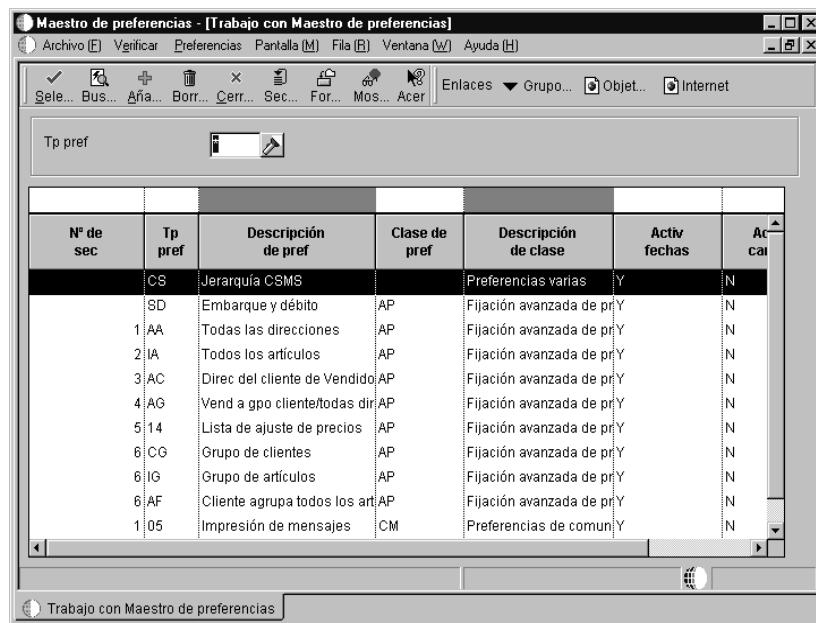
Por consiguiente, necesita tener cuidado al ordenar en secuencia los registros de preferencias. Si la preferencia que aplica a todas las sucursales/plantas tiene un número de secuencia 1, el sistema no encontrará las preferencias más específicas de las sucursales/plantas A y B ya que el sistema encuentra primero las preferencias que aplican a todas las sucursales/plantas. Si configura los números de secuencia en incrementos, puede insertar nuevas preferencias en una fecha posterior.

### ► Para introducir información estándar de preferencias

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Maestro de preferencias.

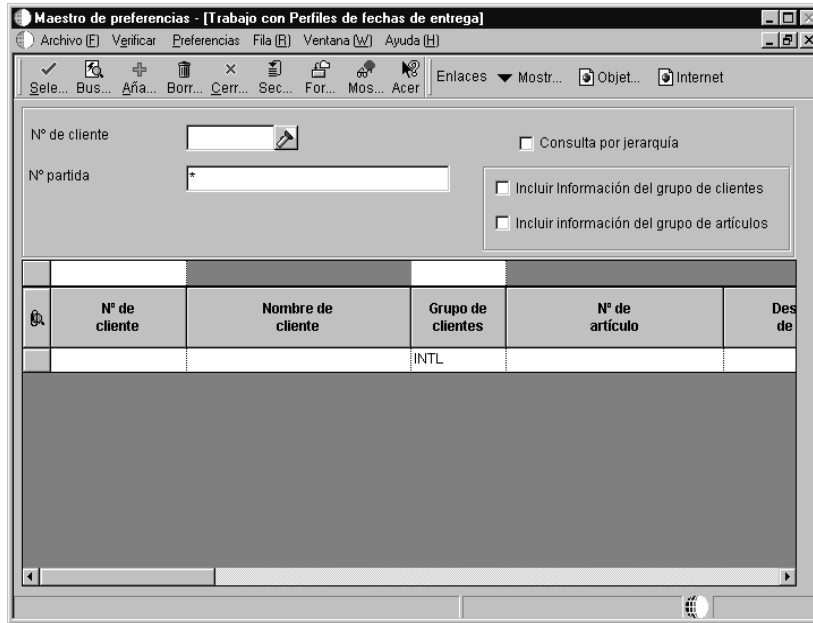
Después de que configure la información sobre el Maestro de preferencias y jerarquía, puede introducir la información estándar sobre preferencias.

1. En la pantalla Trabajo con Jerarquía de preferencias, haga clic en Buscar para localizar las preferencias disponibles.



2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.

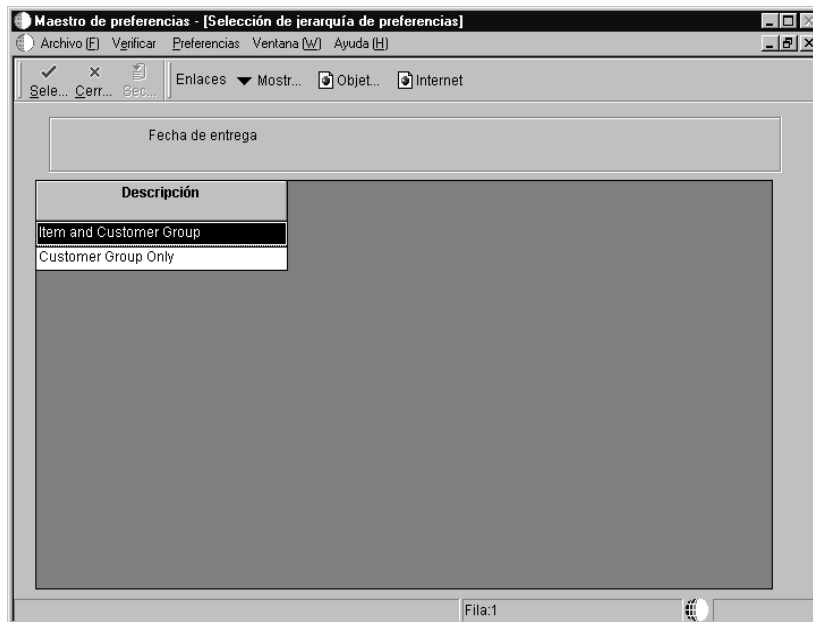




3. En la pantalla Trabajo con Perfiles de <preferencia seleccionada>, haga clic en Añadir.

El sistema mostrará la pantalla de la preferencia que haya seleccionado en la pantalla Trabajo con Maestro de preferencias.

4. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, seleccione la combinación apropiada.



5. En la pantalla Revisiones de perfiles <preferencia seleccionada>, introduzca la información personalizada de preferencias.

6. Haga clic en OK.
7. En la pantalla Selección de jerarquía de preferencias, escoja una jerarquía para añadir una preferencia para otra combinación o haga clic en Cerrar.
8. En la pantalla Trabajo con Perfiles <preferencia seleccionada>, haga clic en Buscar para revisar la información sobre la preferencia o haga clic en Cerrar.

## Registro de Información personalizada de preferencias

Los campos de definición de preferencias son los campos que el sistema usa para resolver las preferencias. Cada preferencia tiene uno o más campos de definición que son únicos a sus requisitos. Estos campos se encuentran en la parte de detalle de la pantalla Revisiones de perfiles de preferencias de cada preferencia. Los campos de definición son obligatorios aunque en algunos casos el valor admisible puede ser un espacio en blanco. Generalmente, el sistema usa los valores que introduce en estos campos para modificar o añadir información sobre una orden de venta.

Lo que sigue describe cada preferencia con mucho detalle. Las descripciones en este capítulo se presentan en orden alfabético.

- Preferencia de modalidad de transporte
- Varias ubicaciones de embarque y recepción

### Preferencia de monedas de clientes

Use la preferencia de monedas de clientes para asignar un código de moneda a un número de cliente o a un grupo de clientes. A diferencia de otras preferencias, esta preferencia no incluye al artículo o grupo de artículos, ya que el código de moneda debe ser el mismo para todos los artículos de una orden.

Esta preferencia modifica al código implícito de moneda en Información maestra de clientes en el registro de encabezados de órdenes. Debe incluir las monedas de clientes en la Información maestra de clientes. Esto es debido a que el procesamiento de las cuentas por cobrar no verifica las preferencias. En su lugar, usa la moneda de cada línea de detalle de la orden.

El código de moneda de encabezados aplica a todas las líneas de detalle de la orden. Asimismo, cuando confía solamente en la preferencia de monedas de clientes para configurar el código de moneda de la orden, puede tener un sólo código de moneda por orden.

La preferencia de monedas de clientes puede definirse para sucursales/plantas de venta específicas o para todas las sucursales/plantas. Por ejemplo, si su compañía vende combustible para aerolíneas internacionales, la orden debe estar en francos franceses para un depósito en Francia y en libras esterlinas para un depósito en el Reino Unido.

**Antes de comenzar**

- ☐ Active la moneda para procesar esta preferencia
- ☐ Configure los tipos de cambio de la moneda extranjera a la moneda base

**Preferencia de fecha de entrega**

Puede usar la preferencia de fecha de entrega para que el sistema calcule la fecha de entrega basada en el número de días que los artículos están en tránsito para llegar al cliente.

Una orden de venta tiene varias fechas que el sistema usa para determinar una fecha de entrega:

|                             |                                                                                                                                                         |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fecha de la orden</b>    | La fecha en la que introduce la orden al sistema o la fecha que desea que aparezca en la orden.                                                         |
| <b>Fecha solicitada</b>     | La fecha en la que el cliente solicita recibir la orden. Puede introducir una sola fecha para toda la orden o varias fechas para cada línea de detalle. |
| <b>Fecha de recolección</b> | La fecha en la que el personal del almacén toma el artículo del inventario.                                                                             |
| <b>Fecha de embarque</b>    | La fecha en la que promete enviar la orden. Puede registrar fechas para cada línea de detalle individuales.                                             |
| <b>Fecha de entrega</b>     | La fecha en la que le indica al cliente que va a llegar la orden.                                                                                       |

El sistema calcula las fechas de embarque y de entrega bajo las siguientes circunstancias:

- Las preferencias están activadas.
- Uno o más de los campos Sucursal/planta, Código de ruta, Modalidad de transporte, Código de prioridad y Número de transportista coincide con los campos clave de la preferencia.

Con excepción del campo Modalidad de transporte, los campos se muestran en el detalle de la orden provenientes de las Instrucciones de facturación al cliente. Si están en blanco, no es necesario que exista un cotejo para que el sistema calcule las fechas.

Cuando configure esta preferencia, debe definir:

- El número mínimo de días entre el registro de la orden y la fecha de recolección programada.
- El número de días en que la mercancía está en tránsito entre embarques y entregas.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que se haya configurado la información sobre el código de prioridad del cliente en las Instrucciones de facturación al cliente.

### Ejemplo: Aplicación de fechas a productos

Los siguientes ejemplos se basan en los cuatro días de preparación de órdenes y cinco días de tránsito que se especifican en las preferencias de fecha de entrega y días de preparación de órdenes.

| Acción                                                                  | Resultado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>El que toma la orden introduce manualmente una fecha de embarque</b> | <p>La aplicación introduce la fecha prometida por adelantado:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Orden de venta introducida: viernes 6/11/98</li><li>• Fecha de recolección calculada: domingo 8/11/98</li><li>• Fecha de embarque introducida: jueves 12/11/98</li><li>• Fecha prometida calculada: martes 17/11/98</li></ul> <p>El sistema calcula la fecha prometida añadiendo los días de tránsito del plazo de entrega calculados a la fecha de embarque. El sistema calcula la fecha de recolección al sustraer cuatro días de la fecha de embarque.</p>                                                                                                 |
| <b>El que toma la orden introduce manualmente una fecha prometida</b>   | <p>La aplicación hace la programación retroactiva de la fecha de embarque. El sistema resta los días de tránsito del plazo de la fecha prometida para calcular la fecha de embarque:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Orden de venta introducida: viernes 6/11/98</li><li>• Fecha prometida introducida: lunes 23/11/98</li><li>• Fecha de embarque calculada: miércoles 18/11/98</li><li>• Fecha de recolección calculada: sábado 14/11/98</li></ul> <p>El sistema calcula la fecha de recolección al sustraer cuatro días de la fecha de embarque. Aparece una advertencia si la fecha de recolección es anterior a la fecha del registro de la orden.</p> |

**El responsable de tomar la orden no introduce la Fecha prometida ni la Fecha de embarque**

La aplicación calcula la fecha prometida sumando los días de preparación de la orden para determinar la fecha de recolección y sumando los días de tránsito a la fecha de recolección:

- Orden de venta introducida: martes 3/11/98
- Fecha de recolección introducida: martes 3/11/98
- Fecha de embarque calculada: sábado 7/11/98
- Fecha prometida calculada: jueves 12/11/98

**El sistema calcula una fecha de embarque que sea anterior a la fecha de registro de la orden de venta.**

Si las fechas de embarque y recolección son anteriores a la fecha de la orden, el sistema mostrará un error flexible indicando que la fecha de recolección es anterior a la fecha de la orden. Aún se puede procesar la orden.

### Preferencia de distribución de documentos

Use la preferencia de Distribución de documentos para definir cuántas copias extra de un documento de entrega desea imprimir y quién desea que reciba las copias. Para la combinación de cliente y artículo, defina:

- El depósito del viaje
- El código del documento que se va a imprimir
- La persona que recibirá cada copia
- El número de copias que se van a imprimir

Use esta preferencia para controlar la impresión de boletas de entrega, boletas de entrega con precio y facturas. También puede usar esta preferencia para imprimir documentos personalizados (aquellos no programados por J.D. Edwards), tales como certificados de análisis.

El sistema aplica las preferencias de distribución de documentos durante el proceso de Confirmación de carga de productos empacados/a granel o en Impresión previa de documentos de entrega.

Puede especificar varias entradas de líneas. Debe incluir el número de secuencia con la información única de preferencia en lugar de los campos de información estándar.

### Ejemplo: Preferencia de distribución de documentos

El sistema aplica la siguiente configuración de preferencia cuando un cliente asignado al grupo de clientes 'ABC' ordena un producto asignado al grupo de artículos '123'.

| Enviado por | Enviado desde | Documentos  | Número de copias | A quién                                                 | Dónde         |
|-------------|---------------|-------------|------------------|---------------------------------------------------------|---------------|
| Camión      | Dep A         | Documento A | 2 copias         | Dirección 198281 – Administrador de embarques de fletes | Impresora 123 |
| Ferrocarril | Dep B         | Documento B | 1 copia          | Dirección 71004 – Administrador de embarques            | Impresora 321 |
| Ferrocarril | Dep B         | Documento B | 1 copia          | Dirección 82425 – Administrador de seguimientos         | Impresora 333 |

### Consulte también

- *Trabajo con entregas* en la guía *Administración de transporte* para obtener más información acerca de el proceso Confirmación de carga a granel/empacada y el proceso Impresión preliminar de documentos de entrega.

### Preferencia de juego de documentos

Use la preferencia de Juego de documentos para identificar el juego de documentos de entrega de una combinación de cliente y artículo determinados. El nombre de juegos de documentos está asociado con la pantalla Asignación de juegos de documentos donde se asigna cada juego de documentos individuales.

Si está usando los documentos de entrega, debe definir al menos una preferencia de juego de documentos. La preferencia debe definirse dependiendo del tipo de productos, tales como a granel o lubricantes, o si su cliente es nacional o extranjero. También puede variar la preferencia por sucursal/planta.

El sistema aplica las preferencias de juego de documentos cuando los documentos se imprimen durante las siguientes etapas:

- Confirmación de carga de productos empacados/a granel
- Impresión previa de documentos de entrega

Al final de cada etapa, puede ver o cambiar la información sobre juegos de documentos en la pantalla Selección de documentos.

### Ejemplo: Preferencia de juego de documentos

Generalmente, las compañías crean preferencias separadas de juegos de documentos para productos a granel y empacados. En este ejemplo se resume un método eficiente para configurar dos preferencias de juegos de documentos para que los juegos de documentos apropiados se envíen con cada producto.

1. Cree un grupo de artículos para productos a granel.
2. Asigne la preferencia de juegos de documentos al grupo Artículos a granel.
3. Configure otra preferencia de juegos de documentos para todos los artículos y todos los clientes dejando los campos Cliente, Grupo de clientes, Artículo y Grupo de artículos en blanco.
4. Configure la jerarquía de preferencias para la preferencia de juego de documentos (ECS) de manera que:
  - El grupo de artículos/todas las direcciones sea el primero en la jerarquía.
  - Todos los artículos/todas las direcciones sea el segundo en la jerarquía.

Cuando el sistema procesa la preferencia de juegos de documentos durante la Confirmación de carga, la jerarquía de preferencia hace que el sistema busque primero una preferencia de grupo de artículos. Si el artículo de la línea de la orden de venta es un producto a granel que ha asignado al grupo de artículos, el sistema usa el juego de documentos para los productos a granel. De lo contrario, el sistema usa los valores implícitos y emite el juego de documentos para todos los artículos y todos los clientes. En este caso, el sistema usa el juego de documentos para productos empacados ya que no ha asignado productos empacados al grupo de productos a granel.

Cuando configure una preferencia de juegos de documentos, verifique que no esté en conflicto con una preferencia de Ciclos de facturas para la combinación de cliente y artículo. La facturación cíclica (facturación diferida) y la facturación de documentos de entrega se excluyen mutuamente.

- Para generar la factura con los documentos de entrega, escoja un juego de documentos que incluya una factura primaria.
- Para generar la factura en forma cíclica (cada semana o cada mes), ejecute las aplicaciones Facturación cíclica y Facturas periódicas.

### Consulte también

- *Creación de juegos de documentos* en la guía *Administración de transporte* para obtener información sobre la creación de los códigos de juegos de documentos.

### Preferencia de uso final

Use la preferencia de uso final como criterio del sistema para aplicar ajustes de precios. También puede usar esta preferencia para configurar un estado de impuestos pagados o libre de impuestos para el inventario mezclado.

El uso final se refiere al uso final del producto realizado por el cliente. Por ejemplo, puede cargar distintos precios por el mismo artículo dependiendo de su uso final. Un producto específico para la industria aérea puede tener un impuesto especial aplicado en el que el importe del impuesto depende del uso final (en este caso, distintos importes de impuestos que se basan en los distintos aeropuertos).

Uso final y Estado de impuestos son campos claves. Puede crear distintas preferencias de uso final para asignar los valores de las distintas combinaciones de cliente y artículo. Después, puede asignar los valores correspondientes a los campos Uso final y Estado de impuestos a cada combinación de cliente y artículo para así satisfacer las necesidades de su empresa.

### Preferencia de fletes

Use la preferencia de fletes para vincular la línea de detalle de la orden de venta con un archivo de fletes. El sistema usa archivos de fletes para determinar cargos de fletes basados en la distancia, zona o cuota fija. El sistema usa también archivos de fletes para determinar si el flete es facturable, por pagar o ambos. Use la preferencia de fletes para especificar un archivo de fletes para un cliente/grupo de clientes y artículo/grupo de despacho.

La preferencia de fletes difiere de otras preferencias en que no tiene la selección del grupo de artículos. En cambio, usa los mismos grupos de despacho que fueron usados por el sistema Administración de transporte para agrupar productos para el despacho.

La preferencia de fletes funciona junto con los archivos de fletes. Defina sus preferencias de fletes según los archivos de fletes que se basan en la distancia, en la zona o en la cuota fija. Puede especificar uno o más archivos de fletes, por ejemplo, si carga una cuota fija a un cliente y una cuota adicional que se basa en la distancia para el mismo grupo de despacho o artículos.

También debe indicar si el cargo por flete es facturable a los clientes, por pagar a los contratistas, o ambos. Sucursal/planta y Modalidad de transporte son campos de búsqueda opcionales.

El sistema aplica las preferencias de fletes cuando se ejecutan las aplicaciones en batch Calculador de fletes a clientes y Calculador de fletes de proveedores para determinar los cargos de fletes facturables y por pagar. Normalmente, esto es parte del procesamiento de final del día. Sin embargo, los cargos de fletes facturables pueden calcularse antes de imprimir los documentos de entrega.



## Preferencia de niveles de calidad y potencia

Use la preferencia de niveles de calidad y potencia para seleccionar el inventario de un cliente que se basa en un rango de nivel de calidad y potencia específico de un artículo. Puede establecer la fijación del precio base de acuerdo con el nivel de calidad o potencia de un artículo. Podría usar esta preferencia si un cliente requiere de un rango de nivel de calidad/potencia que difiera del rango estándar que se define para un artículo por medio de la información sobre sucursal/planta de artículo.

**Nota:** debido a que los productos a granel no pueden seleccionarse por nivel de calidad ni potencia y tampoco es posible tener una confirmación de carga por lote, debe usar esta preferencia sólo para los productos empacados.

La preferencia de niveles de calidad y potencia funciona junto con la preferencia de compromiso de inventarios y el método de compromisos para determinar la disponibilidad de los productos. La preferencia provoca que el sistema se asegure de que las cantidades disponibles estén dentro de los parámetros especificados de niveles de calidad/potencia del cliente.

Además, el sistema usa el valor que introduzca en el campo Días antes de la fecha de vencimiento de la preferencia de niveles de calidad y potencia para determinar si la fecha de vencimiento está dentro de los días permitidos del cliente. Esto asegura que la disponibilidad del producto sea la cantidad de los niveles de calidad y potencia que el cliente permite y dentro de la fecha de vencimiento.

Sólo puede usar la preferencia de niveles de calidad y potencia si está activado el Control de potencia o el Control de nivel de calidad del artículo. Esto se realiza en la pantalla Datos de manufactura de planta, la cual es parte de la Información sobre sucursal/planta de artículos. Normalmente se usa esta preferencia sólo si un cliente solicita un rango de nivel de calidad o potencia distinto de los rangos estándar que se hayan configurado en Información sobre sucursal/planta de artículos.

No puede especificar el nivel de calidad y la potencia para un mismo artículo. Sin embargo, cuando crea una preferencia de nivel de calidad y potencia, el sistema muestra los campos Nivel de calidad y Potencia. Esto ocurre sin importar el estado del Control de potencia y Control de nivel de calidad configurados en Datos de manufactura de planta.

El sistema no verifica el estado de los valores de configuración de activación en la pantalla Datos de manufactura de planta cuando se crea una preferencia de niveles de calidad y potencia. Por lo tanto, no se le impedirá introducir valores en los campos Nivel de calidad inicial, Nivel de calidad final, Potencia inicial o Potencia final. También puede introducir datos en ambos campos. En cualquier caso, el sistema no aplicará la información sobre preferencia que entre en conflicto con los valores de activación ni con las regulaciones del registro de datos.

### Preferencia de compromiso de inventarios

Use la preferencia de compromiso de inventarios para:

- Especificar que cada línea de la orden puede surtir desde una o más sucursales/plantas basándose en el cliente/grupo de clientes o artículo/grupo de artículos.
- Especificar las sucursales/plantas desde las que desea enviar los productos.
- Determinar el porcentaje de la orden que se va a surtir desde cada sucursal/planta.
- Especificar los medios de transporte y la información sobre el transportista en la línea de detalle de venta.

Si usa esta preferencia para especificar las sucursales/plantas desde las que desea embarcar los productos, use los campos Número de secuencia y Sucursal/planta para así controlar la ubicación de embarque del producto. Después, puede ordenar en secuencia las preferencias para establecer una orden de prioridades.

Si usa esta preferencia para determinar el porcentaje de la orden que va a surtir de cada sucursal/planta, use las secuencias de preferencias para establecer una orden. Si no puede surtir la orden desde ninguna sucursal, el sistema crea una orden atrasada en la sucursal/planta con el número de secuencia más bajo. Normalmente, sólo los productos empacados son de órdenes atrasadas y no los productos a granel.

El sistema aplica la preferencia durante el registro de órdenes de venta o cuando compromete en firme los artículos. Puede ver la sucursal/planta especificada en el campo sucursal/planta en la cuadrícula de una línea de detalle de la orden.

### Ejemplo: Preferencia de compromiso de inventarios

El campo Porcentaje por surtir le proporciona la flexibilidad de surtir una línea de orden de una o más sucursales/plantas. Las preferencias de compromiso de inventarios funcionan junto con la verificación normal del sistema que se lleva a cabo para la cantidad disponible y añade una verificación a todas las sucursales que se hayan definido en la preferencia.

Mientras se verifica cada sucursal, la orden se enviará desde cualquier sucursal que pueda surtir toda la orden. Dependiendo del número en el campo Porcentaje por surtir, una parte de la línea de la orden puede surtir desde una o más sucursales/plantas.

### Valor del porcentaje por surtir y acciones de sistemas relacionados

Si el valor del porcentaje por surtir es cero por ciento, el sistema efectúa el procesamiento normal. El sistema no verifica la cantidad disponible y sin tenerla en cuenta, la envía para surtir la orden.

Si el valor del porcentaje por surtir está entre 1 y 99 por ciento, el sistema requiere que cualquier sucursal tenga la capacidad de surtir el porcentaje especificado. Si la sucursal puede satisfacer el porcentaje, la cantidad disponible se envía y la restante se transfiere a la siguiente sucursal. El sistema verifica cada sucursal para determinar si la cantidad puede enviarse.

Si especifica que el valor del porcentaje por surtir es del 100% para cada una de las sucursales/plantas, la orden puede surtirse solamente desde una sola sucursal/planta que tenga suficiente cantidad para surtir la orden. Si no hay una sucursal/planta que tenga cantidad suficiente para surtir el 100% de la orden, la orden se coloca en órdenes atrasadas o parcialmente enviadas desde la primera preferencia de sucursal/planta que la puede satisfacer.

Si el valor del porcentaje por surtir es del 100%, el sistema requiere que la sucursal sea capaz de enviar toda la cantidad. Esto evita que se envíe desde varias sucursales y permite que el sistema verifique todas las sucursales para determinar si toda la cantidad puede enviarse. Si especifica un valor de porcentaje por surtir del 100% para cada una de las sucursales/plantas, la orden puede surtirse solamente desde una sola sucursal/planta que tenga suficiente cantidad para surtir la orden. Si no hay sucursal/planta que tenga suficiente cantidad para surtir el 100% de la orden, la orden se coloca en órdenes atrasadas o parcialmente enviadas desde la primera preferencia.

En la siguiente tabla se muestra un ejemplo de una orden con la cantidad igual a 500.

| Suc/planta:<br>cantidad<br>disponible                                                     | Porcentaje por surtir<br>según está configurada<br>la preferencia | Cantidad mínima de<br>la orden disponible | Resultado                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sucursal/planta<br>A: 99                                                                  | 50 por ciento                                                     | 200                                       | No envíe desde esta sucursal porque la cantidad disponible de la sucursal/planta es menor que la cantidad mínima de la orden.  |
| Sucursal/planta<br>B: 400                                                                 | 80 por ciento                                                     | 400                                       | Envíe 400 desde esta sucursal.                                                                                                 |
| Sucursal/planta<br>C: 96                                                                  | 95 por ciento                                                     | 95                                        | Envíe 96 desde esta sucursal porque la cantidad disponible de la sucursal/planta es al menos 95% del saldo de la orden de 100. |
| El sistema coloca en órdenes atrasadas la cantidad restante de 4 en la sucursal/planta B. |                                                                   |                                           |                                                                                                                                |

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que las opciones de preferencia del registro de órdenes de venta para el compromiso de inventarios estén en blanco.

### Consideraciones técnicas

**Activación de la preferencia de compromiso de inventario**

Debe activar la preferencia de compromiso de inventario en una opción de proceso separada de la aplicación Registro de órdenes de venta.

**Trabajo con juegos y artículos configurados**

La preferencia de Compromisos de inventario no funciona con juegos o artículos configurados.

### Preferencia de giro comercial

Use esta preferencia para especificar un giro comercial de clientes, como por ejemplo aviación. Las preferencias de giro comercial pueden configurarse para una combinación de artículo y cliente.

Su compañía puede obtener datos útiles para el análisis de ventas cuando defina las preferencias del giro comercial. Puede crear sus propios informes para producir informes por giro comercial. Los ajustes de precios se pueden basar en un giro comercial.

Esta preferencia se aplica durante el registro de órdenes de venta.

### Preferencia de medio de transporte

La preferencia de Medio de transporte se usa para seleccionar un medio específico basado en el destino, además de las preferencias a nivel del cliente o artículo. Por ejemplo, si un cliente prefiere que todos los embarques a un destino específico se envíen vía aérea mediante un transportista con servicio de entrega en dos días, configure esto como una preferencia del medio de transporte.

### Varias ubicaciones de embarque y recepción

Use la preferencia Varias ubicaciones de embarque y recepción para definir las ubicaciones de embarque y recepción a las que el sistema asigna el producto. También puede activar o desactivar las ubicaciones que defina el usuario. Si activa las ubicaciones, la preferencia Varias ubicaciones de embarque y recepción sustituye a la ubicación implícita que se especifica en las Constantes de sucursal/planta.

Por ejemplo, cuando embarque grandes cantidades de productos, el personal del almacén toma los productos y los pone en las áreas correspondientes de tal manera que los conductores pueden cargar los productos en sus camiones. Cuando reciba los productos, quizás los conductores repartidores necesiten entregar los productos en varias ubicaciones. Al definir todas las ubicaciones de embarque y recepción que podría utilizar, puede usar el sistema Administración de órdenes de venta para ayudarse a planear el embarque y llegada de los productos.

Si no está de acuerdo con las ubicaciones a las que el sistema asigna el producto, puede sustituirlas usando los sistemas Administración de almacenes o Administración de transporte.

Si quiere sustituir la ubicación usando el sistema Administración de almacenes, debe configurar la opción de proceso correspondiente en la aplicación Consulta de solicitudes (P4600). Para obtener más información, consulte *Localización de solicitudes de recolección existentes* y *Confirmación de sugerencias de recolección* en la guía *Administración de almacenes*.

Si desea sustituir la ubicación usando el sistema Administración de transporte, puede usar las aplicaciones Embarques (P4915) o Cargas (P4960). Para obtener más información, consulte *Revisión de información sobre embarques* y *Trabajo con cargas* en la guía *Administración de transporte*.

### Preferencia de estado siguiente de la orden

Use la preferencia de estado siguiente de la orden para pasar por alto o insertar pasos de procesamiento después del registro de órdenes de venta. El flujo de procesamiento queda determinado por las reglas de actividad de órdenes. La preferencia de estado siguiente de la orden modifica el paso siguiente en las reglas de actividad de órdenes. Debe usar esta preferencia solamente para cambiar los pasos después de que introduzca una orden.

Por ejemplo, tal vez desee enviar una confirmación de órdenes de intercambio electrónico de datos (EDI) para una combinación específica de cliente y artículo. Para otro cliente, tal vez desee saltarse los pasos de confirmación definidos en las reglas de actividad de órdenes.

Las reglas de actividad de órdenes determinan los pasos que puede pasar por alto. Por ejemplo, para pasar desde Registro de órdenes de venta (estado 520) a otro paso de estado, debe escoger uno de los Otros códigos de estado permitidos. Tal vez no pueda saltarse desde Registro de órdenes de venta al ciclo de facturación (estado 580) ya que los pasos alternativos no están configurados en las reglas de actividad de órdenes.

**Cuidado:** durante la configuración de preferencia, el sistema no le prohíbe introducir códigos de actividad/estado no admisibles. Sin embargo, durante el procesamiento de órdenes de venta, el sistema resalta los campos en la orden de venta para indicar que el sistema está obteniendo un código de estado/actividad no admisible.

### Antes de comenzar

- ☐ Determine las reglas de actividad de órdenes y los pasos que se pueden saltar en el flujo de proceso.

### Preferencia de opciones y equipo

La preferencia de opciones y equipo especifica las opciones o el equipo que se requiere para un embarque. Esta preferencia se resuelve en todos los puntos posibles de la cuadrícula, para que así se añadan varios requisitos a las opciones y equipo a un embarque. Además, cada preferencia específica puede contener una lista. Por ejemplo, un embarque de artículos perecederos requiere un camión con remolque y refrigeración. Configure una preferencia de opción para esos artículos que están en el camión con remolque. Esta opción se aplica a cualquier embarque que contenga artículos perecederos. Cuando se hace el embarque, el sistema sólo selecciona de entre los transportistas que proporcionan camiones con remolque y refrigeración.

### Preferencia de días de preparación de órdenes

Puede configurar la información sobre el tiempo que toma preparar una orden para luego enviarla en la preferencia de días de preparación de órdenes. Esto le ayuda a determinar con exactitud los días que toma entregar sus órdenes de venta desde la fecha en que el cliente hace una orden.

Los días de preparación de órdenes son los días que toma surtir y empacar los artículos en la orden de venta antes del embarque. El sistema usa el código de prioridad que configura para su cliente en las Instrucciones de facturación al cliente para determinar el tiempo de preparación. Sin embargo, puede modificar el código de prioridad para una sola orden en Información sobre detalle de órdenes durante el registro de órdenes.

Cuando introduce una orden, el sistema usa la información sobre la preferencia de días de preparación de órdenes e intenta obtener primero las fechas al llevar a cabo una programación retroactiva. La programación retroactiva calcula las fechas de recolección, de embarque y de entrega de una orden, empezando con la fecha de entrega y hacia atrás.

Si la fecha de recolección es anterior a la fecha actual, el sistema adelanta las programaciones empezando con la fecha de la orden para obtener las fechas de recolección, embarque y entrega.

## Ejemplo: Aplicación de fechas a productos

Los siguientes ejemplos se basan en los cuatro días de preparación de órdenes y cinco días de tránsito de los plazos que se especifican en la preferencia.

| Acción                                                                                                        | Resultado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>El que toma la orden introduce manualmente una fecha de embarque</b>                                       | <p>La aplicación introduce la fecha prometida por adelantado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orden de venta introducida: viernes 6/11/05</li> <li>• Fecha de recolección calculada: sábado 8/11/05</li> <li>• Fecha de embarque introducida: jueves 12/11/05</li> <li>• Fecha prometida calculada: martes 17/11/05</li> </ul> <p>El sistema calcula la fecha prometida añadiendo los días de tránsito del plazo de entrega calculados a la fecha de carga. El sistema calcula la fecha de recolección al sustraer cuatro días de la fecha de embarque.</p>                                                                                          |
| <b>El que toma la orden introduce manualmente una fecha prometida</b>                                         | <p>La aplicación hace la programación retroactiva de la fecha de embarque. El sistema resta los días de tránsito del plazo de la fecha prometida para calcular la fecha de embarque:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orden de venta introducida: viernes 6/11/05</li> <li>• Fecha prometida introducida: lunes 23/11/05</li> <li>• Fecha de embarque calculada: miércoles 18/11/05</li> <li>• Fecha de recolección calculada: sábado 14/11/05</li> </ul> <p>El sistema calcula la fecha de recolección al sustraer cuatro días de la fecha de embarque. Aparece una advertencia si la fecha de embarque es anterior a la fecha del día en curso.</p> |
| <b>El que toma la orden deja los campos Fecha prometida y Fecha de embarque en blanco</b>                     | <p>La aplicación calcula la fecha prometida sumando los días de preparación de la orden para determinar la fecha de recolección y sumando los días de tránsito a la fecha de recolección:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orden de venta introducida: martes 3/11/05</li> <li>• Fecha de recolección introducida: martes 3/11/05</li> <li>• Fecha de embarque calculada: sábado 7/11/05</li> <li>• Fecha prometida calculada: jueves 12/11/05</li> </ul>                                                                                                                                                                                             |
| <b>El sistema calcula una fecha de embarque que sea anterior a la fecha de registro de la orden de venta.</b> | <p>Si las fechas de embarque y recolección son anteriores a la fecha de la orden, el sistema mostrará un error flexible indicando que la fecha de recolección es anterior a la fecha de la orden. Aún se puede procesar la orden.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

### Preferencia de condiciones de pago

Use la preferencia de las condiciones de pago para identificar las condiciones de pago y los instrumentos de pago de combinaciones específicas de clientes y artículos. El sistema aplica las condiciones de pago al nivel de detalle del artículo. Para los artículos que no están incluidos en esta preferencia, el sistema aplica las condiciones de pago desde la información sobre el Maestro de clientes al nivel de la orden.

### Preferencia de la lista de ajustes de precios

Use la preferencia de la lista de ajustes de precios junto con el sistema Fijación avanzada de precios. Puede usar esta preferencia para asignar una lista de ajustes de precios distinta para los artículos vendidos a un cliente en particular. También puede usar esta preferencia para crear programas de sanciones para acuerdos con socios comerciales.

Esta preferencia modifica la aplicación implícita de las Instrucciones de facturación al cliente. El sistema aplica esta preferencia durante el registro de órdenes de venta.

#### Consulte también

- *Configuración de definiciones de ajustes en la Fijación avanzada de precios.*

### Preferencia de unidad de medida de fijación de precios

Use la preferencia de unidad de medida de fijación de precios para hacer lo siguiente:

- Modificar el campo Unidad de medida de fijación de precios (en la línea implícita de detalle de ventas).

El sistema completa la línea de detalle de ventas basándose en la información sobre el Maestro de artículos. Puede usar esta preferencia cuando su compañía haya negociado un precio con un cliente en una unidad de medida específica. Luego necesita configurar la fijación de precios para el cliente y el artículo en esta unidad de medida e introducir la preferencia de unidad de medida de fijación de precios para asegurar que el sistema añada automáticamente la unidad de medida de fijación de precios a la orden. La unidad de medida de la fijación de precios puede diferir de la unidad de medida de la transacción y puede variar por sucursal/planta.



- Calcular el precio a temperatura ambiente/estándar

El sistema usa este indicador en el momento de la confirmación de entrega para volver a obtener el precio total usando la temperatura estándar o ambiente, dependiendo del valor que escoja.

### Antes de comenzar

- ☐ Configure la unidad de medida de obtención de precios de venta en las constantes del sistema. Consulte *Configuración de constantes del sistema*.
- ☐ Confirme que exista el registro del precio base para la unidad de medida de fijación de precios que se van a introducir en esta preferencia.

### Consulte también

- *Configuración de precios base*.

## Preferencia de asignación de productos

Use la preferencia de asignación de productos para limitar la cantidad de un artículo o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar. Por ejemplo, use esta preferencia si la demanda del producto excede la oferta o si las regulaciones gubernamentales restringen los límites de ciertos productos.

Puede configurar los límites de cantidad para definir la cantidad que puede comprar un cliente o grupo de clientes o la cantidad de cada artículo o grupo de artículos que se permite vender. El sistema verifica los límites de asignaciones antes de verificar la disponibilidad. La asignación de productos indica la manera en que se distribuye el producto entre los clientes. La disponibilidad de productos indica la cantidad de un producto que se encuentra en cualquier ubicación de la sucursal/planta.

Las asignaciones de productos pueden configurarse de la siguiente manera:

- Un número fijo de unidades de artículos
- Un porcentaje del producto disponible

Si la cantidad de la orden excede la cantidad asignada, aparece un mensaje de advertencia cuando introduce una orden de venta. En ese momento, puede poner la orden en espera o reducir la cantidad de la orden a la cantidad permisible o disponible.

Cada vez que hace una orden para un producto asignado, la cantidad ordenada durante el rango de fechas vigentes se acumula hacia el rango de la asignación. El sistema actualiza el campo Cantidad vendida cada vez que introduce una orden. Este campo muestra la cantidad que se ordenó cuando la asignación entró en vigor. Cuando cambia o cancela una orden, el sistema resta la cantidad del total corriente. El sistema aplica la preferencia de asignación de productos antes de verificar la disponibilidad.

**Cuidado:** debe desactivar los campos Cantidad inicial y Cantidad final en el Maestro de preferencias para la preferencia de asignación de productos. Esto permite al sistema realizar automáticamente las conversiones de la unidad de medida de esta preferencia.

Cuando introduce una orden que excede la información sobre la preferencia de asignación de productos, puede tener acceso a la ventana Información sobre asignación de productos para ajustar la información.

### Antes de comenzar

- ☐ Debe identificar el código de espera de asignación de productos en las opciones de proceso del registro de órdenes de venta si se dan las siguientes situaciones:
  - Si crea las preferencias de asignación de productos
  - Si desea que se pongan las órdenes en espera en caso de que la orden del cliente exceda su asignación

### Consideraciones técnicas

#### Trabajo con juegos y artículos configurados

La preferencia de Asignación de productos no funciona para juegos y artículos configurados.

#### Cálculo de la cantidad vendida y del saldo

La columna del saldo en la pantalla Consulta sobre asignación de productos se actualiza con la cantidad disponible para comprar si aplica una de las siguientes situaciones:

- Se usa el Método de asignación 1.
- Se usa el Método de asignación 2 con la cantidad restante en el Grupo de cantidades.

Si pone una orden en espera porque excede el importe asignado, el saldo se mostrará como importe negativo para el Método de asignación 1 o 2.

### Activación de asignación de productos

Puede configurar los límites de cantidad para definir la cantidad que puede comprar un cliente o grupo de clientes o la cantidad de cada artículo o grupo de artículos que se permite vender.

Use el Código de espera de asignación de productos junto con la Preferencia de asignación de productos.

### Consulte también

- *Definición de códigos de espera.*

## Preferencia de administración de calidad

Use la preferencia de administración de calidad para solicitar o requerir que se ejecute una prueba y que se cumpla con ciertos estándares de calidad para una combinación de cliente y artículo en particular.

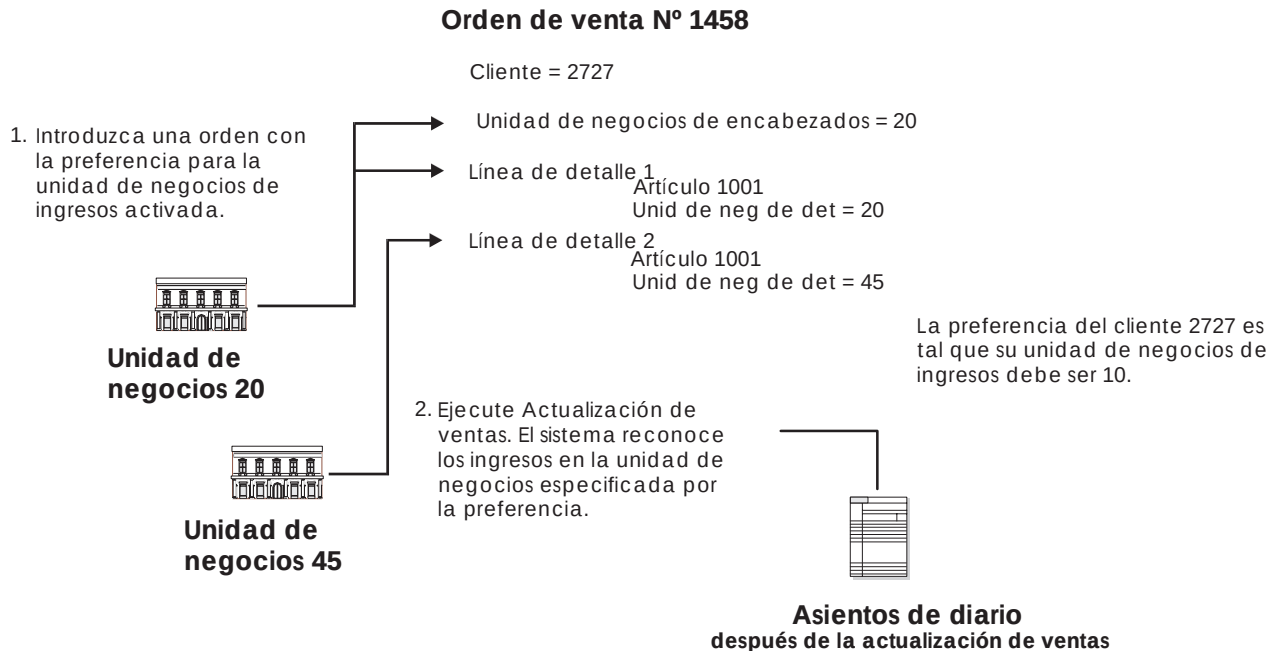
El sistema aplica la preferencia cuando está confirmando una carga de productos a granel por viaje. Si se solicita o requiere una prueba, puede pasar a Muestra sobre el vehículo/calidad o regresar al menú para introducir los resultados de prueba.

### Antes de comenzar

- ☐ Configure las especificaciones de prueba que requieren que el sistema ejecute una prueba o configure un estándar de calidad. Consulte *Configuración del Maestro de especificaciones de productos* en la guía *Administración de calidad*.

## Preferencia de unidad de negocios de ingresos

Use la preferencia de unidad de negocios de ingresos para reconocer los ingresos de una unidad de negocios que sea diferente de la unidad de negocios central. Esta preferencia le permite modificar el centro de costos implícito de la sucursal/planta de contabilidad desde los campos Sucursal/planta o Sucursal/planta de detalle. La preferencia de la unidad de negocios de ingresos no aplica a las ventas entre sucursales.



|                    | <u>Unidad de negocios</u> |
|--------------------|---------------------------|
| Inventario         | 45 y 20                   |
| Costo de ventas    | 45 y 20                   |
| Ingresos           | 10                        |
| Cuentas por cobrar | 45 y 20                   |

Además, puede usar esta preferencia para un vendedor que puede estar ubicado en la unidad de negocios de ingresos asociada con la preferencia.

### Ejemplo: Preferencia de unidad de negocios de ingresos

Este ejemplo resume cómo configurar la preferencia de la unidad de negocios de ingresos para enviar artículos desde varios sitios mientras está contabilizando ingresos en un sólo sitio.

1. Cree un grupo de clientes del Suroeste para un artículo.
2. Configure la preferencia de unidad de negocios de ingresos.
3. Configure la jerarquía de preferencia para la preferencia de unidad de negocios de ingresos en la intersección de Embarque a grupo de clientes con Número del artículo.
4. En el campo Unidad de negocios de la pantalla Unidad de negocios de ingresos, introduzca una sucursal/planta.
5. En el campo Unidad de negocios de ingresos de la pantalla Unidad de negocios de ingresos, introduzca una sucursal/planta distinta de la que introdujo en el campo Unidad de negocios.

### **Antes de comenzar**

- ☐ Defina la opción de proceso Actualización de ventas a clientes para especificar la unidad de negocios de ingresos.

### **Preferencia de comisión de ventas**

Use la preferencia de comisión de ventas para configurar tarifas de comisión y personal de ventas basándose en combinaciones de clientes y artículos. Los campos Giro comercial y Sucursal/planta son campos de búsqueda adicionales para esta preferencia. Puede asignar diferentes preferencias de comisión para varias combinaciones de clientes y artículos basándose en los valores del giro comercial y la sucursal/planta.

El sistema normalmente proporciona los valores implícitos desde Instrucciones de facturación al cliente para los campos de comisión de ventas en el encabezado de la orden de venta. Si los campos Tarifa de instrucciones de facturación están en blanco para la información sobre regalías de comisiones, el sistema puede proporcionar valores implícitos para la tasa de comisión. Normalmente, el sistema proporciona valores implícitos para cada línea de la orden de venta. La preferencia modifica la información sobre encabezado al nivel de línea.

### **Antes de comenzar**

- ☐ Debe configurar todos los vendedores en el Libro de direcciones y en la pantalla Información sobre comisiones/regalías antes de introducirlos en una preferencia. Consulte *Configuración de información sobre comisiones*.

### **Preferencia de códigos de precios definidos por el usuario**

Use las preferencias de códigos de precios definidos por el usuario para definir sus propios códigos para sus necesidades únicas de fijación de precios. Los códigos de precios se añaden a la línea de detalle de la orden de venta durante el registro de órdenes.

Los códigos de precios pueden usarse en las aplicaciones de Fijación avanzada de precios para definir ajustes de precios. También se pueden usar para sus necesidades de elaboración de informes. Por ejemplo, puede usar un código de precios para la fijación temporal de precios. Defina un código de precio para identificar las líneas de órdenes a las que necesite volver a fijar el precio cuando se publiquen los precios de las mercancías para un periodo específico.

Cuando se conoce el precio, puede ejecutar la aplicación Actualización de precios/costo de ventass. Debe seleccionar solamente aquellas líneas con un código de precio igual al valor especificado.

### Consulte también

- *Actualización de precios base* en la guía *Fijación avanzada de precios*.
- *Configuración de precios base*.

# Trabajo con Preferencias

---

Puede activar cada preferencia que use durante el proceso de órdenes. Con el procesamiento interactivo, active cada preferencia dentro de la versión de Procesamiento de preferencias. Esta versión contiene una lista en la que se activa o desactiva cada preferencia para que el sistema las procese.

Puede usar el procesamiento de preferencias en batch como alternativa al procesamiento interactivo durante el registro de órdenes de venta. Puede ejecutar el procesamiento de preferencias en batch después de haber introducido las órdenes. Las preferencias de procesamiento en batch pueden acelerar el registro de órdenes de venta ya que el sistema no tiene que buscar y aplicar cada preferencia a medida que se va introduciendo cada orden.

Puede localizar una preferencia específica para ver cómo se les ha definido. También puede localizar las preferencias para determinar si existen para una combinación de clientes y artículos antes de crear una nueva preferencia.

El trabajo con preferencias incluye las siguientes tareas:

- ☐ Activación de preferencias
- ☐ Ubicación de preferencias

**Nota:** los valores que introduzca manualmente en la línea de órdenes de venta modifican los valores de las preferencias.

## Activación de preferencias

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Selección de preferencias.

Debe configurar las opciones de proceso del Procesamiento de perfiles de preferencia para todas las versiones de aplicaciones de registro de órdenes a las que desea aplicar las preferencias. No puede usar el procesamiento en batch para las preferencias Compromisos de inventario, Asignación de productos o Fechas de entrega.

Debe activar cada preferencia que desee que el sistema use durante el procesamiento. Las preferencias se activan dentro de una versión de la aplicación Selección de preferencias. Esta característica contiene una lista en la que se activa o desactiva cada preferencia para que el sistema las procese.

Para determinar si la preferencia está activada, consulte el campo Estado de preferencia en las pantallas de revisión o de consulta de preferencias que son específicas de la preferencia que está revisando.

Los valores de preferencias modifican los valores implícitos que el sistema usa desde los archivos Maestro de artículos, Información sobre sucursal/planta de artículos, Información sobre el Maestro de clientes o Diccionario de datos. Si no activa las preferencias en las aplicaciones Ordenes de venta o Perfiles de preferencias, el sistema usará los valores implícitos normales.

### Opciones de proceso: OP de perfiles de preferencia

#### Controlar procesos

Introduzca un '1' junto a cada preferencia a procesar.

Condiciones de pago  
Unidad de medida para fijación  
de precios  
Centro de costo de ingresos  
Uso final  
Asignación de productos  
Grado y potencia

|       |
|-------|
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |

#### Controlar proceso 2

Introduzca un '1' junto a cada preferencia a procesar.

Fecha de entrega  
Línea de negocios  
Código de precio 1  
Código de precio 2  
Código de precio 3

|       |
|-------|
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |

#### Controlar proceso 3

Introduzca un '1' junto a cada preferencia a procesar.

Días de preparación de orden  
Programa de ajuste de precios  
Estado siguiente de orden  
Comisión de ventas  
Moneda de cliente

|       |
|-------|
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |
| _____ |

### Ubicación de preferencias

Puede localizar una preferencia específica para ver cómo se les ha definido. También puede localizar las preferencias a fin de determinar si existen para una combinación de clientes y artículos antes de crear una nueva preferencia.



**Nota:** si ya existen las preferencias para la combinación de clientes y artículos, debe determinar la estrategia de su uso antes de crear otra preferencia que pueda entrar en conflicto con las ya existentes.

### ► Para localizar las preferencias

---

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Perfiles por cliente/artículos.

1. En la pantalla Trabajo con Perfiles por cliente/artículo, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos y haga clic en Buscar:
  - Número de cliente
  - Grupo de clientes
  - Número de artículo
  - Grupo de artículos
2. Para revisar la información sobre la preferencia, realice cualquiera de las siguientes acciones:
  - En el menú Pantalla, escoja Grupos de artículos para localizar la información sobre preferencias de un artículo o grupo de artículos.
  - En el menú Pantalla, escoja Grupos de clientes para localizar la información sobre preferencias de un cliente o grupo de clientes.
  - Seleccione la fila. En el menú Fila, escoja Jerarquía para revisar la jerarquía de preferencias.
  - Seleccione la fila. En el menú Fila, escoja Maestro para revisar el Maestro de preferencias.



## Información fiscal

Debe configurar la información fiscal con el fin de cumplir con los reglamentos fiscales del gobierno. Una vez que configure esta información, podrá realizar lo siguiente:

- Dar seguimiento a los impuestos de acuerdo con tasas y áreas fiscales diferentes.
- Asignar una tasa fiscal implícita a un proveedor.
- Aplicar una tasa fiscal a toda una factura o a una partida de pago.
- Introducir un importe de impuestos o dejar que el sistema lo calcule.
- Dar seguimiento al historial de impuestos en un archivo independiente.

La configuración de la información fiscal incluye:

- ☐ Configuración de autoridades fiscales
- ☐ Configuración de tasas y áreas fiscales
- ☐ Configuración de reglas fiscales por compañía
- ☐ Asignación de información fiscal a clientes
- ☐ Configuración de ICA para impuestos

## ¿Cuáles son los diferentes tipos de impuesto?

Tal vez esté obligado a cobrar uno de los siguientes tipos de impuesto:

**Impuestos sobre ventas** Este impuesto se calcula sobre el importe bruto de la venta de mercancía. Los clientes que compran mercancía para uso propio pagan impuestos sobre ventas en el momento de la compra. Los clientes que compran mercancía para su reventa no pagan el impuesto sobre ventas.



**Impuesto al valor agregado (IVA)**

Este impuesto se cobra en cada etapa de la producción y distribución de mercancía y servicios a medida que se les agrega valor. A medida que una compañía agrega valor a un producto, dicha compañía paga el impuesto al el valor agregado.

**Impuestos sobre bienes y servicios (GST) e Impuesto estatal sobre ventas (PST) de Canadá**

El gobierno federal de Canadá cobra el GST. Los gobiernos estatales se encargan de cobrar el PST. Las tasas de impuestos varían de un estado a otro y se calculan usando ya sea el valor de la mercancía o el valor más el GST.

Los tipos de impuestos no son exclusivos de un país. Por ejemplo, el IVA se usa en todo el mundo e incluye varios tipos de impuestos al valor agregado tales como:

- El IVA en Italia
- El TVA en Bélgica
- El GST en Singapur

# Configuración de autoridades fiscales

Las autoridades fiscales son dependencias del gobierno que se encargan de determinar y cobrar los impuestos. Para propósitos de seguimiento y elaboración de informes, su compañía debe configurar un registro en el Libro de direcciones por cada autoridad fiscal a la que reporta.

## Antes de comenzar

- ☐ Configure un código definido por el usuario (01/ST) para buscar el tipo T (impuesto).

### ► Para configurar las autoridades fiscales

En el menú Procesamiento y elaboración de informes fiscales (G0021), escoja Autoridades fiscales.

También puede entrar al menú Libro de direcciones (G01) y configurar las autoridades fiscales en Revisión del Libro de direcciones.

1. En la pantalla Trabajo con direcciones, haga clic en Añadir para tener acceso a Revisión del Libro de direcciones.

2. En la pantalla Revisión del Libro de direcciones, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK.
  - Nbre alfab
  - Tp búsqueda
3. Haga clic en la ficha Adicional.

**Autoridades fiscales - [Revisión del Libro de direcciones]**

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

Enlaces C/C (R) Anterior Sigue... Objet... Internet

N° dirección 4242

Libro direcciones Correo **Adicional** Dirección relacionada Cód de categ del 1 - 10 Cód de categ del

|                        |                          |                      |                                     |
|------------------------|--------------------------|----------------------|-------------------------------------|
| X pagar Y/N/M          | N                        | Por cobrar Y/N       | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Empleado Y/N           | <input type="checkbox"/> | Cód usu              | <input type="checkbox"/>            |
| Dif C/P y C/C (Y)      | <input type="checkbox"/> | Cód inactivo L/M aux | <input type="checkbox"/>            |
| Cód de persona/cía     |                          | Entidad corporativa  |                                     |
| Certif exención imptos |                          | ID fis adic indiv    | 113.306.771.113                     |
| Mensj créd             |                          | Código misceláneo    |                                     |
| Idioma                 | E                        | Inglés               |                                     |
| Clasif de la industria | 6200                     | Venta al menudeo     |                                     |

Trabajo con direcciones Revisión del Libro de direcciones

4. Haga clic en la siguiente opción:
  - Por cobrar Y/N
5. Introduzca la información correspondiente a impuestos adicionales en los siguientes campos:
  - Cód de persona/cía
  - ID fis adic indiv
  - Certif exención imptos
6. Haga clic en OK.

| Campo                  | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Por cobrar Y/N         | <p>Es un código en WorldSoftware o una opción en OneWorld que identifica la dirección como un cliente.</p> <p>Los valores admisibles para WorldSoftware son:</p> <p>Y Sí, es un cliente. Una opción de proceso determina si el registro del Maestro de clientes debe aparecer automáticamente después de añadir una dirección.</p> <p>N No, no es un cliente. El código no le impedirá introducir una factura para la dirección.</p> <p>El código N es sólo para fines informativos a menos que configure una opción de proceso. En este caso, aparece un mensaje de advertencia si tanto el campo Cuentas por cobrar como el campo Cuentas por pagar están en N.</p> <p>En el caso de OneWorld:</p> <p>Activado<br/>Se trata de un cliente.</p> <p>Desactivado<br/>No es un cliente.</p>                                                                                                       |
| Cód de persona/cía     | <p>Es un código que designa el tipo de contribuyente.</p> <p>Los valores admisibles para las entidades estadounidenses son:</p> <p>C Entidad corporativa (el campo Impuesto de 20 dígitos se imprime como 12-3456789)</p> <p>P Persona física (el campo Impuesto de 20 dígitos se imprime como 123-45-6789)</p> <p>N Entidad no corporativa (el campo Impuesto de 20 dígitos se imprime como 12-3456789)</p> <p>Blanco Entidad corporativa</p> <p>Los valores admisibles para clientes no estadounidenses son (usados con el campo Compañía de 20 dígitos y con el campo Persona física):</p> <p>1 Persona física</p> <p>2 Entidad corporativa</p> <p>3 Persona física y también entidad corporativa</p> <p>4 Entidad no corporativa</p> <p>5 Autoridad aduanal</p> <p>Para la elaboración de información para el formulario 1099, el sistema selecciona proveedores con los códigos P y N.</p> |
| ID fis adic indiv      | Es un número adicional de identificación que es asignado por las autoridades fiscales a un individuo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Certif exención imptos | Es el número que identifica a una licencia o certificado que emiten las autoridades fiscales para los individuos y compañías exentos de impuestos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |





# Configuración de tasas y áreas fiscales

---

Para calcular y dar seguimiento a los diferentes impuestos que debe cobrar a sus clientes, debe configurar lo siguiente:

- Áreas fiscales
- Tasas fiscales

Cada área fiscal es un área física y geográfica como puede ser un estado, provincia o país. Diferentes autoridades fiscales determinan varios impuestos para cada área geográfica. Además, cada autoridad puede tener diferentes tasas dentro de un área fiscal.

Puede especificar la información fiscal de un artículo o un grupo de artículos. Para especificar la información fiscal de un artículo, introduzca el número de artículo y active la opción de proceso para validar la información con el archivo Sucursal de artículo (F4102).

Para especificar una tasa fiscal para un grupo, sólo puede introducir una de las opciones admisibles en el campo Ventas gravables Y/N de la pantalla Información sobre sucursal/planta del artículo. Las opciones de la 3 a la 8 sirven para agrupar artículos conforme a una tasa fiscal. Configure la tasa fiscal por área en una de las opciones y después especifique la opción de los artículos parecidos en la pantalla Información sobre sucursal del artículo.

Debe introducir un 0 de tal manera que el sistema no valide este número de grupo con la información que haya definido en el archivo Sucursal del artículo (F4102).

### ► Para configurar las tasas y áreas fiscales

En el menú Procesamiento y elaboración de informes fiscales (G0021), escoja Tasa/área fiscal.

1. En la pantalla Trabajo con Tasa/área fiscal, haga clic en Añadir para entrar a Revisiones de tasa/área fiscal.

| Autoridad fiscales Dirección | Autoridad fiscal         | Comp de L/M | Tasa fiscal |
|------------------------------|--------------------------|-------------|-------------|
| 4010                         | Colorado State Treasurer | TXTX        | 3,800       |
|                              |                          |             |             |
|                              |                          |             |             |
|                              |                          |             |             |

2. En la pantalla Revisiones de tasa/área fiscal, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Tasa/área fiscal
  - Descripción
  - Fecha vigente
  - Fecha de vencim
  - Dirección
  - Comp de L/M
  - Tasa fiscal
3. Verifique la información que proporciona el sistema en los siguientes campos:
  - Impto compues
  - Gasto de IVA
  - Imp tot

4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos (que se usan sólo para Distribución) a fin de especificar la información sobre tasa/área fiscal de un artículo almacenable:
  - Nº partida
  - Costo unitario máx
5. Haga clic en OK.

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tasa/área fiscal | <p>Es un código que identifica un área fiscal o geográfica que tiene tasas y distribuciones fiscales comunes. La tasa/área fiscal debe definirse para incluir las autoridades fiscales (por ejemplo, estado, condado, ciudad, distrito del transporte colectivo o provincia) y sus tasas. Para que sea válido, el código deberá configurarse en el archivo de tasa/área fiscal (F4008).</p> <p>Generalmente, los impuestos sobre las ventas y sobre el uso en Estados Unidos requieren autoridades fiscales múltiples por tasa/área fiscal, mientras que los impuestos al valor agregado (IVA) requieren solamente de una tasa simple.</p> <p>El sistema utiliza este código para calcular apropiadamente el importe del impuesto.</p>                                        |
| Dirección        | <p>Es el número del libro de direcciones de una autoridad fiscal que tiene jurisdicción en el área fiscal. Esta es la autoridad a la que se le pagan y se le reportan las ventas, uso, o impuestos IVA. Algunos ejemplos incluyen estados, condados, ciudades, distritos de transportación, provincias, etc.</p> <p>Pueden tenerse hasta cinco autoridades fiscales para un área fiscal individual.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>En Canadá, la autoridad fiscal GST debe estar en la primera línea. Las autoridades fiscales PST pueden estar de la línea 2 a la 5. Si es aplicable un crédito de entrada GST, las autoridades de la línea 3 a la 5 pueden identificar el porcentaje PST no elegible para los créditos de entrada.</p> |

| <b>Campo</b> | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Comp de L/M  | <p>Es un código que indica la forma en que se ha de calcular la cuenta de impuestos para los registros del Libro mayor. Este campo está relacionado con las instrucciones de contabilidad automática (ICA) las cuales, a su vez, están relacionadas con la cuenta de impuestos.</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>PTyyyy – C/P (sólo el IVA)</li><li>RTyyyy – C/C (sólo el IVA)</li><li>GTyyyy – L/M (sólo el IVA)</li><li>4320 – Ordenes de venta</li><li>4400 y 4410 – Ordenes de compra</li></ul> <p>Cuando esté configurando el IVA y el GST canadiense, los únicos valores admisibles son PTyyyy, RTyyyy y GTyyyy. En el caso del sistema C/P, se requiere una segunda Compensación del L/M (PT_ _ _ _) cuando la configuración del impuesto incluya el IVA más los impuestos por uso (código de explicación de impuestos B). Use la ICA PT_ _ _ _ para indicar la porción del impuesto por uso de la configuración.</p> <p>En el caso de los impuestos sobre ventas, los sistemas Cuentas por pagar y Cuentas por cobrar ignoran los valores que aparecen en este campo. Sin embargo, los sistemas Administración de órdenes de venta y Compras sí requieren que haya valores en este campo.</p> |
| Tasa fiscal  | <p>Es el número que identifica la tasa fiscal para la autoridad fiscal que tenga jurisdicción en el área fiscal. Las tasas fiscales deberán expresarse como un porcentaje y no como un equivalente decimal. Por ejemplo, escriba 7 por ciento como 7; el sistema lo mostrará como 7.000.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| Campo         | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impto compues | <p>Es un código de World o una opción de OneWorld que indica si la tasa fiscal de la autoridad fiscal competente se calcula antes del Impuesto sobre bienes y servicios (el importe gravable más cualquier impuesto sobre bienes y servicios aplicado anteriormente por otra autoridad fiscal) o se calcula como impuesto sobre impuesto.</p> <p>Los valores admisibles en WorldSoftware son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Y      Impuesto sobre impuesto. Indica que el impuesto se calcula una vez incorporado el impuesto sobre bienes y servicios al valor del producto. Se suman el importe gravable más cualquier impuesto sobre bienes y servicios aplicado anteriormente por una autoridad fiscal para calcular la base para esta autoridad.</li> <li>N      Impuesto sencillo. Indica que el impuesto se calcula en relación con el valor del producto. El importe gravable es la base para esta autoridad.</li> </ul> <p>Nota: este campo se usa en Canadá. Sólo es válido con los códigos de explicación fiscal que comienzan por las letras B y C.</p> <p>En OneWorld:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si esta opción está activada, indica un impuesto sobre un impuesto.</li> <li>• Si esta opción está desactivada, indica que se trata de un impuesto sencillo.</li> </ul> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Este código está disponible sólo para la segunda autoridad fiscal (línea 2 en la lista de esta pantalla) y debe identificar una autoridad fiscal que no sea GST.</p> |

| Campo        | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gasto de IVA | <p>Es un código en WorldSoftware, o una opción del software de OneWorld, que identifica el porcentaje del importe IVA (GST) que no califica para abonos de ingresos.</p> <p>Los valores válidos para WorldSoftware son:</p> <p>R No recuperable. El impuesto es un gasto y no es cobrable.</p> <p>Blanco Recuperable. El impuesto es cobrable. Este es el valor implícito.</p> <p>NOTA: Este campo se utiliza en Canadá. Es válido únicamente con los códigos de explicación fiscal que empiezan con las letras C, B, y V.</p> <p>Para el software de OneWorld:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Si esta opción está encendida, el impuesto no es recuperable.</li><li>• Si esta opción está apagada (implícita), el impuesto es recuperable.</li></ul> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Este código está disponible sólo para las autoridades fiscales tercera, cuarta y quinta (de la línea 3 hasta la 5).</p> |
| Imp tot      | <p>Número que identifica la suma de las tasas de impuesto para todas las autoridades de impuestos en el área/tasa de impuesto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Número desplegado por el sistema que indica la suma de las tasas fiscales para todas las autoridades fiscales. Si usted hace click en la opción Impuesto compuesto, el total refleja los impuestos comuestos (impuesto sobre impuesto). Si usted hace click en la opción Gastos de IVA, el total no incluye el importe de crédito de entrada.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

| Campo              | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nº partida         | <p data-bbox="745 258 1425 506">Es un número de artículo del inventario. El sistema proporciona tres números de artículos separados, más amplia capacidad de referencia cruzada (consulta dato XRT) para alternar con otros números de artículos (consulta el dato XRT) y así incluir números de artículos sustitutos, reemplazos, códigos de barras, números de clientes, números de proveedores, etc. Los números de artículos son los siguientes:</p> <ul data-bbox="792 510 1425 783" style="list-style-type: none"> <li>• Número de artículo (corto) – Un número de artículo de 8 dígitos y asignado por la computadora</li> <li>• 2do número de artículo – El número de artículo alfanumérico definido por el usuario de 25 dígitos y de formato libre.</li> <li>• 3er número de artículo – Otro número de artículo alfanumérico definido por el usuario de 25 dígitos y de formato libre.</li> </ul> <p data-bbox="745 804 1425 831">..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p data-bbox="745 852 1425 1003">Este número identifica ya sea un grupo de artículos o un solo artículo. Por lo general, los artículos sujetos a gravámenes de IVA usan el número del código de grupo y los que están sujetos a gravámenes de lujo, usan un número específico de artículo.</p> <p data-bbox="745 1024 1425 1115">Nota: Solamente el procesamiento de órdenes de compras y ventas usa este campo. Puede suprimir este campo con las opciones de proceso.</p> |
| Costo unitario máx | <p data-bbox="745 1140 1425 1262">Es el número que identifica la cantidad máxima que puede imponerse a un artículo. Si el costo unitario de un artículo es más que la cantidad especificada en este campo, el costo unitario máximo se vuelve gravable.</p> <p data-bbox="745 1283 1425 1404">NOTA: Solamente el procesamiento de las órdenes de compra y de las órdenes de venta utilizan este campo. Las leyes fiscales en Tennessee (en los Estados Unidos) tienen este requerimiento.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |





# Configuración de reglas fiscales por compañía

---

Configure las reglas fiscales de tal manera que el sistema Cuentas por cobrar pueda calcular los impuestos correspondientes cuando introduzca una factura. Necesita configurar las reglas fiscales de cada compañía. El sistema usa estas reglas para:

- Mostrar un mensaje de advertencia (o rechazar una transacción) cuando alguna persona introduce un importe de impuestos diferente del impuesto que calcula el sistema.
- Calcular descuentos en importes brutos que incluyan impuestos
- Calcular impuestos en importes brutos que incluyan el importe del descuento

Si no configura las reglas fiscales para una compañía en particular, el sistema usará las reglas que haya definido para la compañía 0000. Si no se han configurado las reglas fiscales para la compañía 0000, el sistema usará los siguientes valores implícitos:

- Campo Cálculo de impuestos sobre la cantidad bruta = Y
- Campo Cálculo de descuentos sobre la cantidad bruta = N

La configuración de reglas fiscales por compañía incluye las siguientes tareas:

- Configuración de información sobre tolerancia
- Configuración de reglas de cálculo

Sólo puede usar las tolerancias en Cuentas por cobrar, Cuentas por pagar y en el Libro mayor.

Debe configurar las tres opciones de proceso de la aplicación de contabilización, Contabilización de facturas en el Libro Mayor (R09801), de tal manera que los importes de impuestos se actualicen en el archivo Impuestos sobre ventas/uso/IVA (F0018). Si no están bien configurados, el sistema no actualiza la información sobre este archivo de trabajo y no genera los informes estándar sobre impuestos.

### ► Para configurar la información sobre tolerancias

En el menú Procesamiento y elaboración de informes fiscales (G0021), escoja Reglas fiscales.

Tal vez reciba un mensaje de advertencia cuando introduzca el importe de un impuesto que difiera del importe que calcula el sistema. Al configurar la información sobre tolerancias, debe controlar el tipo de mensaje que el sistema emite para los diferentes rangos de tolerancia. Los rangos de tolerancia sólo se aplican al IVA y al GST y puede ser un porcentaje o un importe.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas fiscales, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Revisiones de reglas fiscales, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Cía
3. Haga clic en una de las siguientes opciones del encabezado Tolerancia:
  - Impuestos de órdenes de venta a niv de orden
  - Ipte
4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para identificar el rango del tipo de tolerancia que ha seleccionado:
  - % de tolerancia fiscal – Escala 1
  - Punto de evento de OneWorld 01

Una vez concluido lo anterior, realice los pasos para configurar las reglas de cálculo.

| Campo                             | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ipte                              | El botón de radio indica el tipo de tolerancia. La tolerancia puede expresarse como porcentaje o cantidad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| % de tolerancia fiscal – Escala 1 | <p>Es un porcentaje que se usa sólo para el procesamiento de C/C, C/P y L/M (el procesamiento de órdenes de venta y compra no utiliza este importe). Cuando se introduce un importe del IVA o del Impuesto sobre bienes y servicios (GST) que es diferente del impuesto calculado por el sistema, el sistema usa este porcentaje para determinar si despliega o no un mensaje de advertencia.</p> <p>Introduzca el porcentaje como un número entero. Por ejemplo, introduzca 10% como 10. Si introduce 10 y existe una diferencia entre el importe fiscal que introdujo y el calculado por el sistema, el sistema lo maneja como se muestra a continuación:</p> <p>Aceptar<br/>la diferencia es del 9.99% o menor.</p> <p>Advertencia<br/>la diferencia es del 10% o mayor.</p> <p>El valor implícito (en blanco) provoca que se genere un mensaje de advertencia si introduce un impuesto que no coincida exactamente con el importe del impuesto calculado por el sistema</p> <p>Nota: Este campo aplica solamente para el IVA y GST.</p> |



### Para configurar las reglas de cálculo

En el menú Procesamiento y elaboración de informes fiscales (G0021), escoja Reglas de impuestos.

Puede configurar las reglas de cálculo para identificar el método que se ha de usar para calcular los importes de impuestos y descuentos para las facturas cuando se especifican ambos. Las reglas controlan la forma en la que el sistema valida el importe de impuestos correcto conforme al importe total de la factura.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas fiscales, haga clic en Añadir.
2. En la pantalla Revisiones de reglas fiscales, haga clic en una de las siguientes opciones del encabezado Cálculos:
  - Método de cálculo de impuestos/descuento
  - Método de cálculo de impuestos/descuento

3. Cambie la configuración del siguiente campo en caso de necesidad:
  - Método de cálculo de impuestos/descuento
4. Haga clic en las siguientes opciones para permitir el registro de un importe inferior al importe que calcula el sistema:
  - Reglas fiscales–Permitir subvaloración
5. Haga clic en OK.

### Ejemplos: Reglas de cálculo

El sistema calcula los importes en bruto y de descuento usando las reglas fiscales que configure el usuario. En cada uno de los siguientes ejemplos se usa una combinación diferente de reglas para calcular lo siguiente:

- Los impuestos en bruto con o sin descuentos
- Descuentos en bruto con o sin impuestos

Use estos importes en los siguientes ejemplos

- Gravable: 1,000
- Porcentaje de impuestos: 10 por ciento
- Importe del impuesto: 100
- Descuento: 1 por ciento

### Ejemplo: Cálculo de impuestos en bruto con descuento

**Cálculo de impuestos en bruto (incluyendo el descuento)**    Sí

**Cálculo del descuento en bruto (incluyendo el impuesto)**    Sí

**Fórmula de descuento**     $(\text{Importe gravable} + \text{Importe del impuesto}) \times (\text{Porcentaje de descuento}) = \text{Descuento disponible}$ 

- $(1,000 \times 100) \times .01 = 11.00$

**Fórmula en bruto**     $\text{Importe gravable} + \text{Impuesto} = 1,000 + 100 = 1,100$

### Ejemplo: Cálculo de impuestos en bruto sin descuento

**Cálculo de impuestos en bruto (incluyendo el descuento)** Sí

**Cálculo del descuento en bruto (incluyendo el impuesto)** No

**Fórmula de descuento** Importe gravable x Porcentaje del descuento = Descuento disponible

- $1,000 \times .01 = 10.00$

**Fórmula en bruto** Importe gravable + Impuesto =  $1,000 + 100 = 1,100$

### Ejemplo: Cálculo del descuento en bruto con impuesto

**Cálculo de impuestos en bruto (incluyendo el descuento)** No

**Cálculo del descuento en bruto (incluyendo el impuesto)** Sí

**Fórmula de descuento**  $[(\text{Importe gravable} + \text{Importe del impuesto}) \times (\text{Porcentaje del descuento})] / (1 - \text{Porcentaje del descuento})$

- $[(1,000 + 100) \times .01] / (1 - .01) = 11.11$

**Fórmula en bruto** Importe gravable + Impuesto + Descuento =  $1,000 + 100 + 11.11 = 1,111.11$

### Ejemplo: Cálculo del descuento en bruto sin impuesto

**Cálculo de impuestos en bruto (incluyendo el descuento)** No

**Cálculo del descuento en bruto (incluyendo el impuesto)** No

**Fórmula de descuento**  $(\text{Importe gravable} \times \text{Porcentaje de descuento}) / (\text{Porcentaje de descuento} \times \text{Tasa fiscal})$

- $(1,000 \times .01) / (.01 \times .10) = 10.10$

**Fórmula en bruto**  $\text{Importe gravable} + \text{Impuesto} + \text{Descuento} = 1,000 + 100 + 10.10 = 1,110.10$

## Asignación de información fiscal a clientes

---

Tal vez deba calcular, cobrar y dar seguimiento a los impuestos de algunas de las facturas que envíe a sus clientes. Cuando esto sea necesario, debe introducir información fiscal específica, como lo es un código de explicación fiscal y una tasa de impuestos de la ubicación geográfica del cliente para que el sistema calcule el importe apropiado. Estos códigos controlan la forma en la que:

- Cobra los impuestos
- Distribuye impuestos a cuentas específicas de ingresos y gastos del L/M

Durante el registro de la orden, el sistema obtiene el código de explicación fiscal y las áreas fiscales del archivo Información maestra de clientes. Para las órdenes de embarque directo, de transferencia o de venta con direcciones alternas de Vendido a y Dirección de entrega, el sistema obtiene el código de explicación fiscal de la dirección Vendido a y la tasa/área fiscal de la Dirección de entrega pero esta tasa puede ser modificada.

Los códigos de explicación fiscal son códigos definidos por el usuario (sistema 00/tipo EX). Cada código de explicación fiscal tiene partidas de ICA correspondientes que identifican las cuentas de impuestos de crédito y débito.

### ¿Cuáles son los tipos de códigos de explicación fiscal?

J.D. Edwards proporciona los siguientes códigos de explicación fiscal para el procesamiento de facturas:

- B – GST + PST, en donde PST es un impuesto autogravable (canadiense)
- BT – Igual que B, pero sólo impuestos
- C – GST + PST, en donde PST es un impuesto autogravable (canadiense)
- CT – Igual que C, pero sólo impuestos
- E – Exento
- S – Impuesto sobre ventas. Determinado por el vendedor (PST en Canadá e Impuesto sobre ventas en E.E. U.U.)
- ST – Igual que S, pero sólo impuestos
- V – IVA (IVA en Europa y GST en Canadá)
- VT – Igual que V, pero sólo impuestos
- V+ – Igual que V, pero se calcula como un impuesto sobre impuestos.

### ¿Cómo calcula el sistema los impuestos?

El sistema puede calcular alguno de los impuestos que más se usan:

- Impuesto sobre ventas (S)
- IVA (V)
- IVA + Impuesto sobre ventas
- IVA + Impuesto por uso (B)

### Ejemplo: Impuesto sobre ventas (S)

El sistema calcula el importe del impuesto pero no crea un asiento independiente en el Libro mayor por el importe del impuesto. El importe del impuesto (que es 73 en el siguiente ejemplo) aparece en la factura. El sistema actualiza el archivo Impuestos sobre ventas/uso/IVA (F0018) para propósitos de informes sobre impuestos.

|                                          |                                                                                                                                         |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tasa fiscal</b>                       | 7.3 por ciento                                                                                                                          |
| <b>Importe gravable</b>                  | 1,000                                                                                                                                   |
| <b>Cálculo del impuesto sobre ventas</b> | Importe gravable x tasa del impuesto sobre ventas <ul style="list-style-type: none"><li>• <math>1,000 \times .073 = 73</math></li></ul> |
| <b>Factura</b>                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Importe: 1,000</li><li>• Gravable: 73</li><li>• Importe bruto: 1,073</li></ul>                  |
| <b>Asientos de diario</b>                | Ingresos: 1,073–                                                                                                                        |
| <b>Compensaciones automáticas</b>        | C/C a cargo de clientes: 1,073                                                                                                          |



### Ejemplo: IVA (V)

El sistema calcula el importe del impuesto y crea un asiento independiente en el Libro mayor por el importe del impuesto.

|                                          |                                                                                                                                        |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tasa fiscal</b>                       | 7.3 por ciento                                                                                                                         |
| <b>Importe gravable</b>                  | 1,000                                                                                                                                  |
| <b>Cálculo del impuesto sobre ventas</b> | <p>Importe gravable x tasa del IVA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>1,000 \times .073 = 73</math></li> </ul>         |
| <b>Factura</b>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importe: 1,000</li> <li>• Importe del impuesto: 73</li> <li>• Importe bruto: 1,073</li> </ul> |
| <b>Asientos de diario</b>                | Ingresos: 1,000                                                                                                                        |
| <b>Compensaciones automáticas</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• C/C a cargo de clientes: 1,073</li> <li>• IVA por pagar: 73-</li> </ul>                       |

### Ejemplo: IVA + Impuestos sobre ventas

El sistema calcula los impuestos sobre un impuesto. En el siguiente ejemplo se muestra tanto el impuesto IVA más el impuesto sobre ventas como el GST más el PST.

|                                              |                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Método de cálculo de tasa/área fiscal</b> | Y (impuesto sobre impuesto)                                                                                                               |
| <b>Tasa fiscal</b>                           | 7 por ciento del GST, 8 por ciento del PST                                                                                                |
| <b>Importe gravable</b>                      | 1,000                                                                                                                                     |
| <b>Cálculo del GST</b>                       | Importe gravable x Tasa GST <ul style="list-style-type: none"><li>• <math>1,000 \times .07 = 70</math></li></ul>                          |
| <b>Cálculo del PST</b>                       | Importe gravable + GST x tasa del PST <ul style="list-style-type: none"><li>• <math>1,000 + 70 \times .08 = 85.60</math></li></ul>        |
| <b>Importe del impuesto</b>                  | GST + PST <ul style="list-style-type: none"><li>• <math>70 + 85.60 = 155.60</math></li></ul>                                              |
| <b>Factura</b>                               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Importe: 1,000</li><li>• Importe del impuesto: 155.60</li><li>• Importe bruto: 1,155.60</li></ul> |
| <b>Asientos de diario</b>                    | Ingresos: 1,085.60–                                                                                                                       |
| <b>Compensaciones automáticas</b>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• C/C a cargo de clientes: 1,155.60</li><li>• IVA por pagar: 70–</li></ul>                          |

### Ejemplo: IVA + Impuesto por uso (B)

El sistema calcula el impuesto por uso que incluye el GST (IVA canadiense).

|                                              |                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Método de cálculo de tasa/área fiscal</b> | Y (impuesto sobre impuesto)                                                                                                                       |
| <b>Tasa fiscal</b>                           | 10 por ciento del IVA (GST), 5 por ciento por uso                                                                                                 |
| <b>Importe gravable</b>                      | 1,000                                                                                                                                             |
| <b>Cálculo del IVA</b>                       | Importe gravable x Tasa del IVA (GST) <ul style="list-style-type: none"> <li>1,000 x .10</li> </ul>                                               |
| <b>Cálculo del impuesto por uso</b>          | Importe gravable + IVA x Tasa por uso <ul style="list-style-type: none"> <li>1,000 + 100 x .05 = 55</li> </ul>                                    |
| <b>Importe del impuesto</b>                  | IVA (o GST) + Uso <ul style="list-style-type: none"> <li>100 + 55 = 155</li> </ul>                                                                |
| <b>Factura</b>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Importe: 1,000</li> <li>Importe del impuesto: 155</li> <li>Importe bruto: 1,100</li> </ul>                 |
| <b>Asientos de diario</b>                    | Ingresos: 1,055-                                                                                                                                  |
| <b>Compensaciones automáticas</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>IVA por pagar: 100-</li> <li>C/C a carga de clientes: 1,100</li> <li>Impuestos recuperables: 55</li> </ul> |

### ► Para asignar la información fiscal a los clientes

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.

The screenshot shows a software window titled "Instr de facturac a clientes - [Revisión del Maestro de clientes]". The window has a menu bar with "Archivo (E)", "Verificar", "Preferencias", "Pantalla (M)", "Ventana (W)", and "Ayuda (H)". Below the menu bar is a toolbar with icons for "OK", "Can...", "Mos...", "Acer", "Enlaces", "Quién...", "Anterior", "Sigue...", "Objet...", and "Internet". The main area contains a form with the following fields and values:

- N° de cliente: 4242
- Capital System
- N° largo de dirección: (empty)
- Compañía: 00000
- Facturas (selected tab)
- Crédito
- Cobranzas
- Pág de facturación 1
- Pág de facturación 2
- Distribución del L/M
- Términos pago - C/C: (empty)
- Net 30 Days
- Reten factr: (checkbox)
- Instrumento de pago: (empty)
- Implicito (C/C y C/P)
- Envío factura a: C
- Cliente
- Ptd pen-trasp saldo: 0
- Pagador alternat: 4242
- Número principal: (empty)
- Recibo automático (Y/N): ☒
- Lista de excl de rec autom: (empty)

At the bottom of the window, there are two tabs: "Trabajo con Maestro de clientes" and "Revisión del Maestro de clientes".

3. En la pantalla Revisión del maestro de clientes, haga clic en la ficha Información fiscal.

Instr de facturac a clientes - [Revisión del Maestro de clientes]

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

OK Can... Mos... Acer Enlaces Quién... Anterior Sigue... Objet... Internet

N° de cliente 4242 Capital System

N° largo de dirección

Compañía 00000

Pág de facturación 1 Pág de facturación 2 Distribución del LM Información fiscal Aviso de emb

Cód expl fiscal S

Areal/ta fiscal DEN

Código de cía/persona

ID fiscal ind adic 113.306.771.113

Trabajo con Maestro de clientes Revisión del Maestro de clientes

4. Introduzca la información fiscal del cliente.
5. También puede introducir otro número de identificación fiscal.

### Consulte también

- *Configuración de instrucciones de facturación al cliente.*
- *Configuración de información sobre el Libro de direcciones.*



# Configuración de ICA para impuestos

---

Si tiene que cobrar impuestos en las facturas de los clientes, debe distribuir los importes de los impuestos a las cuentas correspondientes del Libro mayor. Cuando configure ICA para un tipo de impuesto específico, como el IVA o el impuesto sobre uso, debe designar aquellas cuentas en las que desea hacer un débito o un crédito por el importe del impuesto de una factura.

## ¿Cuáles ICA necesita para configurar los impuestos?

Cuando introduce una orden de venta, el sistema usa la ICA 4250 con el código de explicación fiscal S (impuesto sobre ventas). Esta ICA busca una combinación de número de compañía, tipo de orden y código de clasificación del Libro mayor. El sistema obtiene el código de clasificación del Libro mayor de la compensación del Libro mayor que haya definido para la tasa y área fiscal.

Cuando usa un código de impuesto al valor agregado, el sistema usa las ICA financieras de impuestos por cobrar (RT). Debe configurar una ICA RTyyy que se relacione con diversos tipos de número de cuenta. Debe tener una ICA correspondiente por cada cuenta de compensación del Libro mayor que use en el archivo de tasa/área fiscal.

El código yyyy representa una cuenta de compensación del Libro mayor de la tasa/área fiscal como por ejemplo, RTSALE o RTVAT. El código \_ \_ \_ \_ significa que no existe cuenta de compensación del Libro mayor. Este código se relaciona con la ICA, la cual a su vez se relaciona con la cuenta de impuestos correspondiente. Por ejemplo, en el código RTVATB, RT es la ICA de una cuenta de impuestos por cobrar y VATB es el código que identifica a la cuenta de compensación del Libro mayor que definió en la tasa/área fiscal.

Cada código de explicación fiscal tiene partidas de ICA correspondientes que identifican las cuentas de impuestos de crédito y débito. Los tipos de códigos de explicación fiscal son:

- Códigos del impuesto al valor agregado
- Código del impuesto sobre ventas más el IVA
- Códigos de exención de impuestos

## Consulte también

- *Configuración de instrucciones de contabilidad automática.*
- *Asignación de información fiscal a clientes*

### Códigos del impuesto al valor agregado

Los códigos de explicación fiscal de los impuestos al valor agregado y sus ICA correspondientes son los siguientes:

**Código V de impuesto al valor agregado**

Cuando introduce una factura, se realiza un crédito en las cuentas de distribución del Libro mayor por la mercancía. El sistema realiza un débito en la cuenta C/C y un crédito en la cuenta de IVA por pagar.

RTyyyy identifica la cuenta del IVA por pagar y RCyyyy identifica la cuenta de C/C con cargo a clientes. Por ejemplo:

- Dr 1100 RCyyyy Bruto (C/C por mercancía por 1000 + IVA de 100)
- Cr 1000 Distribución del L/M (mercancía por 1000)
- Cr 100 RTyyyy (Cuenta del IVA recuperable de la tasa/área fiscal)

**Código del impuesto al valor agregado V+ (calculado como un impuesto sobre impuesto)**

Las cuentas son las mismas que las de V.

**Código del impuesto al valor agregado VT (sólo impuestos)**

Las cuentas son las mismas que las de V. Por ejemplo:

- Dr 100 RCyyy Bruto (C/C del IVA de 100)
- Cr 0 Distribución del L/M (mercancía por 0)
- Cr 100 RTyyyy (Cuenta del IVA por pagar de la tasa/área fiscal)

El importe distribuido al Libro mayor incluye la mercancía y el impuesto sobre ventas dado que éste es el verdadero costo de la mercancía comprada. El IVA no está incluido en el importe de distribución del Libro mayor dado que generalmente se reembolsa a una compañía cualquier IVA que se paga cuando la compañía vende dicha mercancía.

La aplicación de contabilización genera el importe del IVA.



## Códigos del IVA más el impuesto sobre ventas

Los códigos de explicación fiscal del IVA más los impuestos sobre ventas y sus ICA son los siguientes:

### **Código C del IVA más el impuesto sobre ventas (GST + PST cobrado por el vendedor/sólo en Canadá)**

Cuando introduce una factura, se realiza un crédito en las cuentas de distribución del Libro mayor (por la mercancía + PST). El sistema realiza un débito en la cuenta C/C y un crédito en la cuenta del GST por pagar. RTyyyy identifica la cuenta C/C. Por ejemplo:

- Dr 1155 RCyyyy Bruto (C/C por mercancía por 1000 + GST de 100 + PST de 55)
- Cr 100 RTyyyy (Cuenta del GST por pagar de la tasa/área fiscal)
- Cr 1055 Distribución del L/M (mercancía por 1000 + PST de 55)

### **Código CT del IVA más el impuesto sobre ventas (GST + PST cobrado por el vendedor/sólo en Canadá)**

Sólo impuestos. Las cuentas son las mismas que las de C. Por ejemplo:

- Dr 155 RCyyyy Bruto (C/C del GST de 100 + PST de 55)
- Cr 55 Distribución del Libro mayor (PST de 55)
- Cr 100 RTyyyy (Cuenta del GST por pagar de la tasa/área fiscal)

## Código de exención de impuestos

El código de explicación de exención de impuestos y su ICA son los siguientes:

### **Código de exención de impuestos E**

Cuando introduce una factura, el sistema no calcula ningún impuesto. Realiza un crédito a las cuentas de distribución del Libro mayor y el sistema realiza un débito en una cuenta C/C. Por ejemplo:

- Dr 1000 RCyyyy Bruto (C/C por mercancía por 1000)
- Cr 1000 Distribución del L/M (mercancía por 1000)



# Configuración



# Configuración del sistema

Antes de usar el sistema Administración de órdenes de venta, tiene que definir determinada información que el sistema usará durante el procesamiento. Use esta información para adaptar el sistema a las necesidades de su compañía. Por ejemplo, tal vez desee configurar información implícita de clientes para simplificar el proceso de registro de órdenes y evitar la repetición.

La configuración del sistema incluye las siguientes tareas:

- ☐ Definición de direcciones relacionadas
- ☐ Configuración de instrucciones de facturación al cliente
- ☐ Configuración de constantes
- ☐ Configuración de tipos de línea de órdenes
- ☐ Configuración de reglas de actividad de órdenes
- ☐ Configuración de plantillas de órdenes
- ☐ Configuración de información sobre órdenes en espera
- ☐ Configuración de información sobre comisiones
- ☐ Configuración de recargos de ventas entre sucursales
- ☐ Configuración de instrucciones de contabilidad automática
- ☐ Definición de números de contabilidad flexible

Lo siguiente describe la información que debe configurar para este sistema.

## **Direcciones relacionadas**

Puede designar direcciones relacionadas (Dirección de entrega, Vendido a y Principal) o una dirección principal de un cliente como las direcciones de facturas además de la Dirección de entrega.



|                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Instrucciones de facturación al cliente</b> | Puede configurar información sobre clientes que el sistema usa como información implícita de órdenes, embarques, facturación y fletes. El sistema obtiene esta información cada vez que introduce una orden de un cliente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Constantes</b>                              | <p>Configure las constantes a fin de proporcionar al sistema los siguientes tipos de información implícita:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las constantes del sistema determinan las funciones que se han de realizar.</li><li>• Las constantes del control de batch determinan si una aplicación requiere la aprobación de la administración y control de batch.</li><li>• Las constantes de sucursal/planta controlan las transacciones cotidianas dentro de una sucursal/planta.</li><li>• El formato del campo Ubicación determina la forma en la que identifica las ubicaciones de almacenamiento de un artículo en una sucursal/planta.</li><li>• La disponibilidad de artículos define la forma en la que el sistema calcula el número de artículos que contiene cada sucursal/planta.</li></ul> |
| <b>Tipos de línea de órdenes</b>               | Puede definir códigos que determinan la forma en la que el sistema procesa una línea de detalle en una orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Reglas de actividad de órdenes</b>          | Puede establecer la secuencia de los pasos para procesar una orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Plantillas de órdenes</b>                   | Las plantillas de órdenes se crean y se asignan para agilizar el proceso del registro de órdenes. Una plantilla contiene información sobre los artículos más frecuentemente ordenados.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Información sobre órdenes en espera</b>     | Puede configurar la información que el sistema usa para poner las órdenes en espera.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Información sobre comisiones</b>            | Puede configurar información sobre comisiones de un vendedor específico o de un grupo de vendedores.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Incremento por ventas entre sucursales</b>  | Puede definir los costos adicionales que están asociados con las órdenes de venta entre sucursales.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

**Instrucciones de  
contabilidad automática  
(ICA)**

Configure las ICA con el fin de proporcionar al sistema Administración de órdenes de venta la información sobre contabilidad y las relaciones del Libro mayor necesarias para comunicarse con el sistema Contabilidad general.

**Números de  
contabilidad flexible**

Use la contabilidad flexible de ventas para los números de cuenta que se usan en el formato estándar de J.D. Edwards que es unidad de negocios.objeto.auxiliar. El formato flexible le permite personalizar cada segmento del número de cuenta.





## Definición de direcciones relacionadas

---

Cuando cree una orden de venta, debe especificar la dirección a la cual envía la factura (dirección Vendido a) y la dirección a la cual envía el embarque (Dirección de entrega). Estas dos direcciones pueden ser diferentes.

Puede simplificar el proceso de registro de más de una dirección para la orden de venta definiendo las direcciones implícitas para cada cliente. Para una dirección de entrega dada, puede definir una dirección de venta relacionada. Para una dirección de venta, puede definir una dirección de entrega relacionada. Cuando introduce cualquier dirección en una orden de venta, el sistema surte automáticamente a la otra.

Puede designar también otras direcciones relacionadas o una dirección principal para un cliente. Por ejemplo, un cliente pudiera tener una dirección principal a la cual envía todas las facturas y varias direcciones auxiliares a las cuales envía los embarques.

Realice las siguientes tareas para definir direcciones relacionadas de clientes:

- ☐ Registro de direcciones relacionadas
- ☐ Definición de direcciones de facturación
- ☐ Definición de tipos de direcciones implícitas

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que la dirección del cliente y todas las direcciones relacionadas se hayan introducido en el archivo Libro de direcciones (F0101). Consulte *Registro de información básica del Libro de direcciones* en la guía *Libro de direcciones*.
- ☐ Verifique que el cliente haya sido configurado en el archivo Maestro de clientes (F0301). Consulte *Acerca de Información sobre el cliente* en la guía *Cuentas por cobrar*.

### Registro de direcciones relacionadas

El archivo Libro de direcciones le permite mantener información sobre todas las compañías y personas con las cuales hace negocios. Para cada cliente, debe definir todas las direcciones relacionadas en el Libro de direcciones:

- Dirección de entrega
- Vendido a
- Principal

Una dirección relacionada debe tener un número asignado desde el Libro de direcciones antes de que se la pueda incluir en la pantalla Libro de direcciones: Información adicional. De no existir direcciones relacionadas, estos campos contienen el mismo número del Libro de direcciones asignado al cliente.



#### **Para introducir direcciones relacionadas**

---

En el menú Revisiones de clientes (G4221), escoja Revisión del Libro de direcciones de clientes.

Introduzca la información básica sobre el Libro de direcciones para crear los perfiles de empleado, cliente y proveedor.

1. Escoja el registro correspondiente del Libro de direcciones en la pantalla Trabajo con Direcciones.
2. Haga clic en Seleccionar para entrar a Revisión del Libro de direcciones.

- Haga clic en la ficha Dirección relacionada para introducir más información sobre la dirección en un registro.

| Libro direcciones     |      |                |
|-----------------------|------|----------------|
| Nº principal          |      |                |
| 1er nº de dirección   | 4242 | Capital System |
| 2º nº de dirección    | 4242 | Capital System |
| 3º nº de dirección    | 4242 | Capital System |
| 4º nº de dirección    | 4242 | Capital System |
| 5º nº de dirección    | 4242 | Capital System |
| Factor/benef especial | 4242 | Capital System |

- En la ficha Direcciones relacionadas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Nº principal
  - 1er nº de dirección

Puede usar los campos de número de dirección suplementario para introducir información adicional sobre la dirección principal.

- Factor/benef especial
- Haga clic en OK para guardar y actualizar su información.

| Campo                 | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nº principal          | <p>Es el número en el Libro de direcciones de la compañía matriz. El sistema usa este número para asociar una dirección concreta con una compañía o ubicación principal. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Subsidiarias con compañías matrices.</li><li>• Sucursales con una oficina principal.</li><li>• Sitios de trabajo con un contratista general.</li></ul> <p>Esta dirección debe existir en el archivo Maestro del Libro de direcciones (F0101) para los fines de validación. Cualquier valor que introduzca en este campo actualizará el tipo de estructura en blanco con el archivo Estructura organizacional del Libro de direcciones (F0150).</p> <p>El valor que introduzca en el campo Número del artículo de la compañía matriz actualizará el archivo Maestro de estructura de la compañía del Libro de direcciones (F0150) si el campo Tipo de estructura está en blanco.</p> |
| 1er nº de dirección   | <p>Un número alterno de dirección en el sistema del Libro de direcciones. Se puede usar ese campo para cualquier dirección de negocios secundaria que esté relacionada con la dirección principal. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Representante de ventas</li><li>• Bufete jurídico</li><li>• Contador</li><li>• Agente de valores</li><li>• Agente de fianzas</li></ul> <p>Si este campo se deja en blanco en una pantalla de registro, el sistema proporciona la dirección principal del campo del Número de dirección.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Factor/benef especial | <p>Un número del Libro de direcciones que especifica una dirección especial de pago para C/P.</p> <p>Si usted deja este campo en blanco en una pantalla de registro, el sistema proporciona la dirección primaria del campo Número de dirección. Esta dirección debe existir en el archivo Maestro del Libro de direcciones (F0101) para fines de validación.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

## Definición de direcciones de facturación

Después de que introduce direcciones relacionadas en el Libro de direcciones, debe definir la dirección a la cual enviará todas las facturas. Debe introducir también la dirección principal, si la ha introducido en el Libro de direcciones.

## ► Para definir las direcciones de facturación

En el menú Revisiones de clientes (G4221), escoja Información del Maestro de clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.

**Instr de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]**

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

OK Can... Mos... Acer Enlaces Quién... Anterior Sigue... Objet... Internet

N° de cliente 4242 Capital System

N° largo de dirección

Compañía 00000

**Facturas** Crédito Cobranzas Pág de facturación 1 Pág de facturación 2 Distribución del L/M

Términos pago - C/C Net 30 Days Reten factr

Instrumento de pago Implicito (C/C y C/P) Envío factura a C Cliente

Ptd pen-trasp saldo 0

Pagador alternat 4242

Número principal

Recibo automático (Y/N) ☒ Lista de excl de rec autom

Trabajo con Maestro de clientes Revisión del Maestro de clientes

3. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturas e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos.
  - Reten factr
  - Envío de factura a
  - Pagador alternat
  - Número principal

### Definición de tipos de direcciones implícitas

Puede simplificar el proceso de registrar más de una dirección para una orden de venta definiendo la información sobre dirección implícita. Puede definir cuál de los siguientes tipos de direcciones usa el sistema como valor implícito para un cliente:

- Dirección de venta solamente (Tipo de dirección de facturación B)
- Dirección de entrega solamente (Tipo de dirección de facturación S)
- Dirección de venta y de entrega (Tipo de dirección de facturación X)

También puede definir una dirección relacionada en las instrucciones de facturación al cliente. Es la misma que la dirección relacionada que introdujo en el Libro de direcciones.

#### ► Para definir tipos de direcciones implícitas

En el menú Revisiones de clientes (G4221), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. Escoja el cliente y haga clic en Seleccionar en la pantalla Trabajo con Maestro de clientes a fin de tener acceso a la Información sobre el Maestro de clientes.
2. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.

Instr de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]

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

OK Can... Mos... Acer Enlaces Quién... Anterior Siguie... Objet... Internet

Nº de cliente 4242 Capital System

Nº largo de dirección

Compañía 00000

Facturas Crédito Cobranzas **Pág de facturación 1** Pág de facturación 2 Distribución del L/M

Tp dir de facturación X Dir de entrega y facturación Se necesita OC del cliente ☐

Nº dirección 1 Principal Exento de retención de crédito ☐

Programa de ajuste NATIONAL Fijación de prec a nivel nai Consolidación de facturas ☐

Gpo de pcio de cinte PREFER Clientes preferentes Se permiten órdenes atrasadas ☐

Valor min de la orden 1.500 Se permiten sustitutos ☐

Valor máx de la orden Se permiten emb parciales ☐

Impr mensaje Se permiten emb parciales ☐

Plantilla de orden BIKES Precios en lista ☐

Nivel de vrñ de crédito C Aplicación de flete ☐

Impres de certificado de análisis ☐

Trabajo con Maestro de clientes Revisión del Maestro de clientes

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Tp dir de facturación
- N° dirección relacionada
- Nivel de vrfn de crédito

| Campo                    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tp dir de facturación    | <p>Es un código que ordena al sistema que utilice esta dirección como dirección de ventas, dirección de envío, o ambas. Entre los códigos válidos se encuentran.</p> <p>X Indica que se utilicen la dirección de facturación y la de envío.</p> <p>S Indica que se utilice solamente la dirección de envío.</p> <p>B Indica que se utilice solamente la dirección de facturación.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| N° dirección relacionada | <p>Número de dirección relacionado que se utiliza más frecuentemente en aquellas instancias en las que el cliente pide que se le envíe mercancía a una variedad de ubicaciones en todo el país, pero desea que se le envíen todas las facturas a una sola dirección. En este caso, tendríamos una dirección para cada destino de envío, cada una codificada con una "S", para significar Enviar solamente; el registro de Instrucción de facturación para cada una de estas direcciones, señalaría a su vez a un Número de dirección relacionado común. Este valor (del 1 al 5) señalaría a una de las cinco direcciones relacionadas.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Nivel de vrfn de crédito | <p>Código que controla cómo conducirá el sistema la verificación de crédito. Los códigos son:</p> <p>P Verif. de créd. basada en el N° matriz del cliente (P por matriz)</p> <p>C Verif. de créd. comparándolo con el número de cliente solamente</p> <p>S Verif. de créd. comparándolo con el número de cliente solamente</p> <p>Si se usa el método P, el sistema compara las cuentas por cobrar y las órdenes de ventas pendientes para obtener la suma de la casa matriz y las filiales y compararla con el límite de crédito de la casa matriz. Por ejemplo, se puede usar esto cuando un cliente que tiene varias oficinas y sucursales que ordenan directamente, pero desean que todas las verificaciones de crédito se reflejen en una sola cuenta.</p> <p>NOTA: Aunque se puede verificar el crédito al nivel del N° de la casa matriz o del cliente, todas las cuentas por cobrar se contabilizarán al número del cliente (SDAN8) durante la actualización de ventas (P42800).</p> |





# Configuración de instrucciones de facturación al cliente

---

Antes de procesar las órdenes de venta, debe configurar la información implícita de clientes en Instrucciones de facturación al cliente.

La configuración de instrucciones de facturación al cliente incluye las siguientes tareas:

- Registro de información sobre facturación
- Registro de información sobre flete y entrega
- Registro de restricciones de artículos
- Registro de información sobre comisiones
- Registro de información sobre crédito
- Registro de información sobre cobranza

Por ejemplo, si un cliente desea que se facture a la compañía matriz por artículos que se envían a varias sucursales, puede especificar esta información en las instrucciones de facturación al cliente. El sistema obtiene esta información implícita cada vez que introduce una orden de este cliente.

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que existan registros de sus clientes en el Libro de direcciones.
- ☐ Verifique que haya especificado las direcciones implícita y relacionada de cada cliente. Debe especificar la dirección a la que envía la factura y la dirección a la que envía el embarque. Consulte *Definición de direcciones relacionadas*.

### ► Para introducir información sobre facturación

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. Escoja el cliente y haga clic en Seleccionar en la pantalla Trabajo con Maestro de clientes a fin de tener acceso a la Información sobre el Maestro de clientes.
2. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.

The screenshot shows a software window titled "Instr de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]". It has a menu bar with "Archivo", "Verificar", "Preferencias", "Pantalla (M)", "Ventana (W)", and "Ayuda (H)". Below the menu is a toolbar with buttons for "OK", "Can...", "Mos...", "Acer", "Enlaces", "Quién...", "Anterior", "Sigue...", "Objet...", and "Internet". The main area contains a form with the following fields and options:

- N° de cliente: 4242
- Capital System
- N° largo de dirección: [empty]
- Compañía: 00000
- Tabs: Facturas, Crédito, Cobranzas, **Pág de facturación 1**, Pág de facturación 2, Distribución del L/M
- Form fields and options:
  - Tp dir de facturación: X
  - Dir de entrega y facturación: Se necesita OC del cliente
  - N° dirección: 1
  - Principal
  - Programa de ajuste: NATIONAL
  - Fijación de prec a nivel nal
  - Gpo de pcio de clnte: PREFER
  - Clientes preferentes
  - Valor mín de la orden: 1.500
  - Valor máx de la orden: [empty]
  - Impr mensaje: [empty]
  - Precios en lista: [checked]
  - Plantilla de orden: BIKES
  - Bicicletas
  - Nivel de vrñn de crédito: C
  - Cliente (Vendido a)
- Checkboxes on the right:
  - Se necesita OC del cliente
  - Exento de retención de crédito
  - Nota de entrega
  - Consolidación de facturas
  - Se permiten órdenes atrasadas
  - Se permiten sustitutos
  - Se permiten emb parciales
  - Se permiten emb parciales
  - Impres de certificado de análisis

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para definir la información sobre la factura y la dirección relacionada:
  - Tipo dir de facturación
  - N° dirección relacionada
4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Gpo de pcio de clnte
  - Descuento comercial
  - Valor máx de la orden
  - Valor mín de orden
  - Impr Mensaje
  - Plantilla de orden
  - Nivel de vrñn de crédito

5. Para indicar los requisitos de su cliente, haga clic en cualquiera de las siguientes opciones:
  - Se necesita OC del cliente
  - Exento de retención crédito
  - Consolidación de facturas
  - Se permiten órdenes atrasadas
  - Se permiten sustitutos
  - Precios en lista
6. Haga clic en la ficha Facturación página 2.

7. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Copias de facts
  - Cód retención ord
  - Código de prioridad

| Campo                | Explicación                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gpo de pcio de clnte | Es un código definido por el usuario (40/PC) que identifica un grupo de clientes. Puede agrupar clientes con características similares, como precios comparables.                                                                   |
| Descuento comer      | Porcentaje por el que el sistema reduce el precio de cada artículo. Este es el único descuento que se aplicará. Usted puede modificarlo si registra un precio. Introduzca el porcentaje como un número entero (es decir, 5 por 5%). |

| <b>Campo</b>               | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Valor máx de la orden      | <p>Valor por encima del cual se retiene una orden. Si se trata de introducir una orden cuyo total es mayor al valor de la orden máximo, el sistema muestra un error de mensaje.</p> <p>Este campo se mantiene como un número entero sin decimales.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Valor min de la orden      | <p>Valor por debajo del cual se retiene una orden. Si se intenta introducir una orden cuyo total es menor que el valor mínimo de la orden, el sistema muestra un mensaje de error.</p> <p>Este campo usa números enteros sin decimales.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Impr mensaje               | <p>Es un código definido por el usuario que se asigna a cada mensaje de impresión. Como ejemplos del tipo de texto usado en los mensajes están las especificaciones de ingeniería, las horas de funcionamiento en los periodos vacacionales y las instrucciones de entrega específicas.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Plantilla de orden         | <p>Es una lista de artículos que se compran con frecuencia. Es posible agrupar los artículos según el tipo de producto, como pueden ser combustibles, lubricantes y productos empacados.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Nivel de vrfn de crédito   | <p>Código que controla cómo conducirá el sistema la verificación de crédito. Los códigos son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>P Verif. de créd. basada en el N° matriz del cliente (P por matriz)</li><li>C Verif. de créd. comparándolo con el número de cliente solamente</li><li>S Verif. de créd. comparándolo con el número de cliente solamente</li></ul> <p>Si se usa el método P, el sistema compara las cuentas por cobrar y las órdenes de ventas pendientes para obtener la suma de la casa matriz y las filiales y compararla con el límite de crédito de la casa matriz. Por ejemplo, se puede usar esto cuando un cliente que tiene varias oficinas y sucursales que ordenan directamente, pero desean que todas las verificaciones de crédito se reflejen en una sola cuenta.</p> <p>NOTA: Aunque se puede verificar el crédito al nivel del N° de la casa matriz o del cliente, todas las cuentas por cobrar se contabilizarán al número del cliente (SDAN8) durante la actualización de ventas (P42800).</p> |
| Se necesita OC del cliente | <p>Este campo se usa para indicar si el campo Número de la orden de compra del cliente requiere que se introduzca un valor para ese cliente. Este campo se verifica durante el Registro de órdenes de ventas.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

| <b>Campo</b>                   | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Exento de retención de crédito | <p>Es el código indicando si el cliente esta exento de la verificación de su crédito en el ciclo de procesamiento de la orden de ventas. Los códigos válidos son:</p> <p>Y El registro de la orden de ventas no deberá verificar el crédito del cliente.</p> <p>N Este cliente no esta exento de la verificación de su crédito. Si la verificación del crédito se activa en las opciones de proceso para el registros de ordenes de venta y el cliente sobrepasa el límite, la orden se retiene. (Se define un límite de crédito para el cliente en el libro de direcciones).</p>                                                                   |
| Consolidación de facturas      | <p>Es un código que indica al sistema si el cliente desea o no facturas consolidadas. Los códigos admisibles son:</p> <p>Y El cliente desea consolidación.</p> <p>N El cliente no desea consolidación.</p> <p>Si especifica una consolidación, el sistema genera una factura simple de múltiples órdenes de ventas.</p> <p>En OneWorld, una palomita indica que el cliente desea facturas consolidadas.</p>                                                                                                                                                                                                                                         |
| Se permiten órdenes atrasadas  | <p>Es un código que indica si permite órdenes atrasadas para este artículo. Se pueden permitir órdenes atrasadas por artículo (mediante el Maestro de artículos o Sucursal/planta de artículos), por cliente (mediante Instrucciones de facturación) o por sucursal/planta (mediante Constantes de sucursal/planta).</p> <p>En WorldSoftware, los valores admisibles son:</p> <p>Y Sí, permitir órdenes atrasadas para este artículo</p> <p>N No, no permitir órdenes atrasadas para este artículo, sin importar el código de órdenes atrasadas asignado al cliente.</p> <p>En OneWorld, una palomita indica que se permiten órdenes atrasadas.</p> |
| Se permiten sustitutos         | <p>Código asociado con cada cliente en particular, que especifica si el cliente aceptará o no artículos sustitutos. Registre el valor N para no permitir sustituciones o el valor Y para permitir las. El sistema interpretará el valor en blanco como una Y.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

| Campo                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   |                                |   |     |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------|---|-----|
| Precios en lista        | <p>Es un código que indica si la información del precio aparecerá en la lista de recolección, la orden de compra o la orden de venta.</p> <p>En WorldSoftware, los valores admisibles son:</p> <table><tr><td>Y</td><td>Sí, que es el valor implícito.</td></tr><tr><td>N</td><td>No.</td></tr></table> <p>En OneWorld, una marca indica que la información del precio aparecerá en la orden de compra o en la lista de recolección del cliente.</p>                                              | Y | Sí, que es el valor implícito. | N | No. |
| Y                       | Sí, que es el valor implícito.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                |   |     |
| N                       | No.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                |   |     |
| Copias de facts         | <p>Es el número de copias de facturas que requiere el cliente. El sistema imprime el número de facturas especificadas en este campo. El sistema siempre imprime por lo menos una factura.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                |   |     |
| Cód retención órd       | <p>Es un código definido por el usuario (42/HC) que identifica la razón por la cual una orden está en espera.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                |   |     |
| Cód proces de prioridad | <p>Es un código que indica al sistema que maneje las órdenes del cliente con prioridad. Use este valor para imprimir listas de despacho para que pueda escoger imprimirlas según prioridad. Este código se asigna a partir de las Instrucciones de facturación del cliente.</p> <p>De igual manera, este código establece la secuencia del informe impreso de órdenes atrasadas y el programa de liberación automática de batches para liberar primero las órdenes con la más alta prioridad.</p> |   |                                |   |     |



### Para introducir la información sobre flete y entrega

---

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 1.

4. Haga clic en las siguientes opciones para indicar los requisitos de su cliente:
  - Nota de entrega
  - Se permitin emb parciales
  - Se permitin emb parciales
  - Aplicación de flete
5. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Instrucciones de entrega, línea 1
6. Haga clic en la ficha Facturación página 2.

7. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Cód de manejo de flete
- Código de ruta
- Cód deten
- N° de zona
- N° transportista
- UM de presen d/peso
- UM des despi de vol

8. Continúe introduciendo el registro del cliente con la información sobre restricción de artículos (opcional).

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nota de entrega | <p>Es un código que indica si el sistema imprime notas de entrega para este cliente.</p> <p>En WorldSoftware, los valores admisibles son:</p> <p>Y La orden del cliente puede generar notas de entrega</p> <p>N El sistema no generará notas de entrega para el cliente Si deja este campo en blanco, el sistema usará N.</p> <p>En OneWorld, una palomita indica que el sistema imprime notas de entrega para este cliente.</p> |



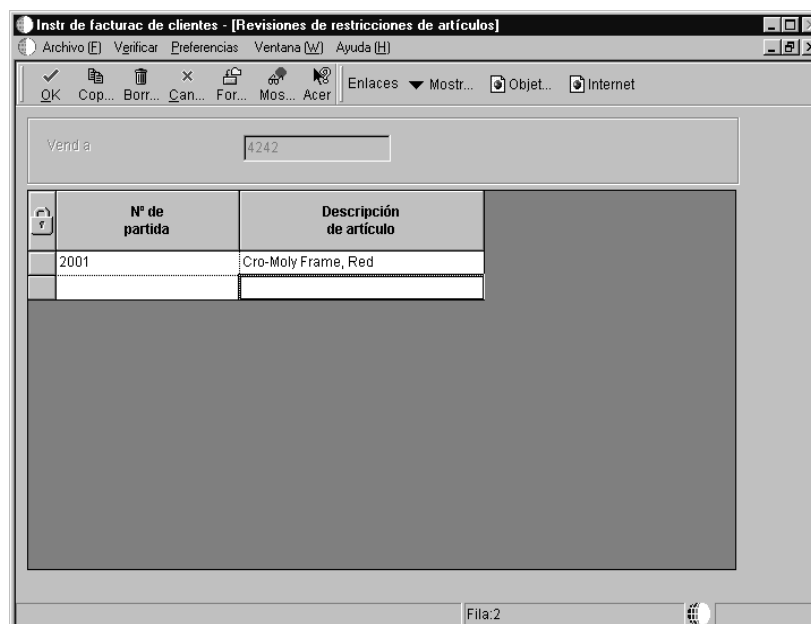
| Campo                  | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aplicación de flete    | <p>Es un código que indica si el sistema realiza cálculos de fletes durante el procesamiento.</p> <p>En World software, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Y Realizar cálculos. Este es el valor implícito.</li> <li>N No realizar cálculos.</li> </ul> <p>En OneWorld, una palomita indica que el sistema deberá realizar los cálculos de fletes durante el procesamiento.</p>                                                                                                                                                                                                            |
| Instruc de entrega     | <p>Uno de dos campos que permite introducir instrucciones de envío.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Cód de manejo de flete | <p>Es un código definido por el usuario (42/FR) que indica el método por el cual se entregan los envíos del proveedor. Por ejemplo, el proveedor podría entregar en la puerta de entrega especificada o recoger el envío en la puerta de entrega especificada por el proveedor.</p> <p>De igual manera, puede usar estos códigos para indicar quién es responsable de los cargos por fletes. Por ejemplo, puede tener un código que indique que el cliente toma posesión legal de las mercancías en cuanto salen del almacén del proveedor y es responsable de los cargos de transporte al destino.</p>                        |
| Código de ruta         | <p>El campo Ruta es un código definido por el usuario (sistema 42, tipo RT) que representa la ruta de entrega en la que reside el cliente. Este campo es uno de los varios factores que utiliza el programa de Resumen de flete para calcular los cargos de flete posibles de una orden.</p> <p>En surtido, utilice el código de ruta con los códigos de detención y zona para agrupar todos los artículos que deben cargarse en el vehículo de entrega de una ruta específica.</p> <p>El usuario define un valor implícito para cada uno de estos campos en la pantalla de Instrucciones de facturación al cliente.</p>       |
| Cód detenc             | <p>El código de parada es un código definido por el usuario (sistema 42, tipo SP), que representa una parada en la ruta de entrega. Este campo constituye uno de los varios factores usados por la función de resumen del flete para calcular posibles gastos de flete para una orden. Para recogidas, se puede usar el código de parada junto con los códigos de ruta y de zona para agrupar todos los artículos que se van a cargar en un vehículo de reparto para una ruta específica. El usuario establece el valor implícito para cada uno de estos campos en la pantalla de instrucciones de facturación al cliente.</p> |

| <b>Campo</b>        | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nº de zona          | <p>El campo de zona es un código definido por el usuario (sistema 40, tipo ZN), que representa la zona de reparto en la que reside el cliente. Este campo es uno de los muchos factores utilizados por el programa Sumario de flete para calcular el cargo de flete estimado para una orden.</p> <p>Para recogidas, se puede utilizar el código de zona, junto con los códigos de ruta y parada para agrupar todos los artículos que se van a cargar en un vehículo de entrega para una ruta específica.</p> <p>Se debe definir el valor implícito para cada uno de estos campos en la pantalla de instrucciones de facturación al cliente.</p> |
| Nº transportista    | <p>El número de la dirección de la compañía de transportes especificada o preferida por la compañía con base a la ruta o a los requerimientos de manejo especial.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| UM de despl de vol  | <p>Es un código definido por el usuario (00/UM) que identifica la unidad de medida que el sistema utiliza para desplegar el volumen para esta sucursal/planta. El sistema introduce un valor en este campo a partir de Constantes de sucursal/planta – Página 2 (P410012). Puede modificar este valor implícito.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| UM de presen d/peso | <p>Es un código definido por el usuario (00/UM) que identifica la unidad de medida que debe usar el sistema para mostrar el peso de las líneas de las órdenes individuales y la orden completo para este cliente al usar la pantalla Resumen de la orden.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

### **Para introducir restricciones de artículos**

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, revise la información implícita y efectúe los cambios necesarios.
4. Haga clic en la ficha Facturación página 1 y realice lo siguiente:
  - Restricción de artículo
5. En el menú Pantalla, escoja Restricción del artículo.



6. En la pantalla Revisiones de restricciones de artículos, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
- Descripción de artículo
  - Nº de partida

| Campo                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Restricción de artículo | <p>Es un código que indica si hay restricciones en la venta de artículos para este cliente.</p> <p>Los valores admisibles son:</p> <p>Blank No hay restricciones.</p> <p>I Al cliente sólo se le puede vender los artículos establecidos en la pantalla Restricciones del artículo.</p> <p>E Al cliente no se le puede vender los artículos establecidos en la pantalla Restricciones del artículo.</p> |

### ► Para introducir información sobre comisiones

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.
3. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, haga clic en la ficha Facturación página 2.

The screenshot shows a software window titled "Instr de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]". The window has a menu bar with "Archivo [F]", "Verificar", "Preferencias", "Pantalla [M]", "Ventana [W]", and "Ayuda [H]". Below the menu bar is a toolbar with icons for "OK", "Can...", "Mos...", "Acer", "Enlaces", "Quién...", "Anterior", "Sigue...", "Objet...", and "Internet". The main area contains a form with the following fields: "N° de cliente" (4242), "Capital System", "N° largo de dirección", "Compañía" (00000), "Facturas", "Crédito", "Cobranzas", "Pág de facturación 1", "Pág de facturación 2" (selected), and "Distribución del L/M". The "Pág de facturación 2" tab shows fields for "Copias de facts", "Cód retención ord", "Cód proces de prioridad" (0), "UM de presen d/peso", "UM de despl de vol", "Cód de manejo de flete", "N° de zona", "Cód de comisión 1" (6001), "Tasa de comisión 1" (500,000), "Cód de comisión 2", and "Tasa de comisión 2". The bottom status bar shows "Trabajo con Maestro de clientes" and "Revisión del Maestro de clientes".

4. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Cód de comisión 1
  - Tasa de comisión 1
  - Código de comisión 2
  - Tasa de comisión 2
5. Continúe introduciendo el registro del cliente con la información sobre crédito (opcional).

### ► Para introducir información sobre crédito

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

Cuando cree el registro de un cliente, puede introducir la información sobre el crédito del mismo. Por ejemplo, puede asignar un límite de crédito a un cliente y designar a un administrador de crédito para que realice la revisión del crédito.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.
3. Haga clic en la ficha Crédito en la pantalla Revisión del Maestro de clientes.

The screenshot shows a software window titled "Instr de facturac de clientes - [Revisión del Maestro de clientes]". 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", "Can...", "Mos...", "Acer", "Enlaces", "Quién...", "Anterior", "Sigue...", "Objet...", and "Internet". The main area contains a form with the following fields:

|                       |       |                |
|-----------------------|-------|----------------|
| N° de cliente         | 4242  | Capital System |
| N° largo de dirección |       |                |
| Compañía              | 00000 |                |

Below these fields are tabs: "Facturas", "Crédito" (selected), "Cobranzas", "Pág de facturación 1", "Pág de facturación 2", and "Distribución del L/M". The "Crédito" tab contains the following fields:

|                         |           |                             |         |
|-------------------------|-----------|-----------------------------|---------|
| Límite de cré           | 15.000,00 | Retiro para fch revisión    |         |
| Gerente de cré          | ABBOTT    | Fch de última revisión cred | 2/8/00  |
| Mensaje de cré          |           | Fecha apertura de cta       | 22/4/97 |
| Mensaje de cré temporal |           | Ventas del código /         | A       |
| Persona apertura de cré | DEMO      | Margen del cód ABC          | C       |
| Revisión final por      | RH5572702 | Días prom del cód ABC       | C       |
| Edos financieros dispon |           |                             |         |

The bottom status bar shows "Trabajo con Maestro de clientes" and "Revisión del Maestro de clientes".

4. Introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos opcionales:
  - Límite de cré
  - Gerente de cré
  - Mensaje de cré
  - Mensaje de cré temporal
  - Persona apertura de cré
  - Revisión final por

5. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo para especificar cuando reciba los estados financieros del cliente:
  - Edos financieros dispon
6. Introduzca la información correspondiente en cualquiera o en los dos campos siguientes para especificar la información crediticia del cliente:
  - Fecha Dun & Bradstreet
  - Fecha TRW
7. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para especificar las fechas de revisión de crédito:
  - Retiro para fch revisión
  - Fch de última revisión cred
  - Fecha apertura de cta
8. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos para clasificar a un cliente por actividad de ventas, inversión promedio y días promedio para pagar una factura:
  - Ventas del código ABC
  - Margen del cód ABC
  - Días prom del cód ABC
9. Continúe introduciendo el registro del cliente con la información sobre cobranzas (opcional).

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Límite de créd  | <p>Es el límite de crédito de un cliente. Este valor se usa en los programas de administración de crédito. El sistema mantiene este límite de crédito por cliente y no se acumula en la compañía principal. El sistema envía mensajes de crédito por cada compañía secundaria que excede su límite de crédito.</p> <p>Al cambiar el límite de crédito, el sistema envía un mensaje de flujo de trabajo al administrador de créditos. El mensaje especifica que el cambio está pendiente de aprobación. El cambio del límite de crédito no se reflejará en la pantalla Revisiones del Maestro de clientes hasta que no se haya aprobado el cambio.</p> |
| Gerente de créd | <p>Es el nombre del gerente de Crédito responsable de la aprobación de las cuentas de este cliente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

| <b>Campo</b>                | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mensaje de créd temporal    | Es un código definido por el usuario que identifica un estado temporal del crédito. Por lo general, el código se asigna cuando se vence la cuenta. Este código se define en las opciones de proceso para el programa Regeneración del análisis de crédito o puede definirlo manualmente en Revisiones del Maestro de clientes. |
| Persona apertura de créd    | La persona que introdujo la cuenta en el Libro de direcciones. El sistema proporciona los datos en este campo.                                                                                                                                                                                                                 |
| Revisión final por          | Es la persona que terminó la última revisión de crédito. El sistema actualiza este campo cuando el límite de crédito se revisa y se cambia.                                                                                                                                                                                    |
| Edos financieros dispon     | Es la fecha de recepción de los informes financieros.                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Fecha Dun & Bradstreet      | La fecha de la clasificación de Dun & Bradstreet, cuando está se encuentra disponible.                                                                                                                                                                                                                                         |
| Fecha TRW                   | Es la fecha en la que estuvieron disponibles las clasificaciones de TRW.                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Retiro para fch revisión    | La fecha de revisión de la información de crédito del cliente.                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Fch de última revisión cred | La fecha en la que el gerente de crédito examinó por última vez el registro de pagos de este cliente y asignó una situación de crédito a la cuenta.                                                                                                                                                                            |
| Fecha apertura de cta       | La fecha en la que se registró una cuenta en el Libro de direcciones.                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Ventas del código ABC       | Un grado que indica el nivel de actividad de ventas para un cliente o para un artículo de inventario. Este código ilustra el principio 80/20 (80% de los resultados significativos son atribuibles al 20% de la actividad comercial). Los grados existentes van del A (el mejor) al F (el peor).                               |

| Campo                 | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Margen del cód ABC    | <p>Código que representa la clasificación de un artículo por inversión promedio. Puede asignar un código en este campo o dejar que el sistema lo asigne. Los valores válidos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>A Asigne este artículo a la primera clasificación de cantidad</li><li>B Asigne este artículo a la segunda clasificación de cantidad</li><li>C Asigne este artículo a la tercera clasificación de cantidad</li><li>D Pase por alto este artículo en el Análisis ABC</li></ul> <p>Si deja en blanco este campo, el programa de Análisis ABC (P4164) asigna este código basado en el valor de un artículo de la siguiente manera:</p> <p style="padding-left: 40px;">Total de la inversión promedio del artículo dividido por la inversión promedio de la unidad de negocios es igual al total del valor calculado del artículo.</p> |
| Días prom del cód ABC | <p>Un grado que indica el promedio de número de días que toma el cliente para pagar una factura. Este código ilustra el principio 80/20. Los grados existentes van del A (el mejor) al F (el peor).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

### Para introducir información sobre cobranzas

---

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

Cuando introduzca el registro de un cliente, puede introducir la información sobre la cobranza del cliente. Por ejemplo, puede asignar un administrador de cobranza a un cliente o designar a un cliente para el procesamiento automatizado de morosidad.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Escoja al cliente y haga clic en Seleccionar.



- Haga clic en la ficha Cobranzas en la pantalla Revisión del Maestro de clientes.

- Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos opcionales:
  - Gerente cobranzas
  - Nombre de la póliza
  - Gerente de descuentos
- Haga clic en la opción Impresión de estado de cuenta para procesar los estados de cuenta del cliente e introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Envío factura a
  - Ciclo del estado
- Haga clic en las siguientes opciones para procesar la información sobre pagos atrasados del cliente:
  - Informe de cobros (Y/N)
  - Aviso de morosidad (Y/N)
- Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo para especificar el número de estados de cuenta que se enviarán al cliente:
  - Nº de recordatorios por enviar
- Haga clic en la siguiente opción para determinar los cargos por financiamiento del cliente:
  - Aplicar cargos de financ (Y/N)

| <b>Campo</b>         | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gerente de cobranzas | Es el nombre del gerente de cobranzas responsable de esta cuenta del cliente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Nombre de la póliza  | El nombre de póliza es lo más visible en el sistema. El nombre de póliza se utiliza para agrupar distintas pólizas con el mismo nombre. Por ejemplo, si tiene una póliza para tratar de la misma manera a todos los clientes que no pagan a tiempo, excepto para un tipo de negocios específico. En este ejemplo, tendría dos pólizas con el mismo nombre, por ejemplo "Tardío". Una póliza contendría un valor en el campo Tipo de negocios y la otra tendría el campo Tipo de negocios en blanco. |
| Ciclo del estado     | <p>Es un código que indica cuándo se le debe facturar al cliente en el próximo ciclo mensual. Por ejemplo, la facturación puede hacerse en orden alfabético.</p> <p>A–F El 5o día del mes<br/>G–L El 10o<br/>M–R El 15o<br/>S–Z El 20o</p> <p>La primera letra del nombre alfa del cliente es el valor implícito de ese ciclo del estado.</p>                                                                                                                                                       |
| Informe de cobros    | Una opción que indica si las facturas de un cliente en particular aparecen para cobranza. Si usted selecciona este campo, las facturas aparecerán en el informe de cobranzas después de que le envíe al cliente el máximo número de recordatorios y el sistema genera el informe final de cobranzas. Si no escoge esta opción, las facturas de dicho cliente no aparecerán en el informe de cobranzas.                                                                                              |
| Aviso de morosidad   | <p>Es una opción que le permite determinar si deben enviársele al cliente los avisos de morosidad o los recordatorios de pago.</p> <p>Activado<br/>Enviar aviso al cliente.</p> <p>Desactivado<br/>No enviar ningún aviso al cliente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                           |

| Campo                          | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nº de recordatorios por enviar | <p>Este campo no se usa en OneWorld.</p> <p>Para WorldSoftware, es el número de recordatorios de pago que se van a enviar a un cliente. Los códigos admisibles son:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1 Envía un sólo recordatorio bastante severo (nivel 3).</li><li>2 Envía un severo recordatorio (nivel 2). Si el cliente no responde, envía un recordatorio bastante severo (nivel 3) en el ciclo siguiente.</li><li>3 Envía un leve recordatorio (nivel 1). Si fuera necesario, envía un recordatorio de nivel 2 en el siguiente ciclo y uno de nivel 3 en el ciclo después de ese. NOTA: el campo Notificación de morosidad debe estar configurado con una Y.</li></ol> |



# Configuración de constantes

---

Una constante es la información que asocia con una sucursal/planta. El sistema usa constantes como información implícita en muchos sistemas de J.D. Edwards.

Una vez que determina la información que desea usar en todo el sistema, puede introducir los valores adecuados o cambiar cualquier valor predefinido.

La configuración de las constantes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Definición de constantes de sucursal/planta
- ☐ Definición de disponibilidad de artículos
- ☐ Definición de constantes del sistema
- ☐ Definición de contantes de control de batches
- ☐ Configuración de control de ubicaciones

## Antes de comenzar

- ☐ Cree un registro de la sucursal/planta en el Libro de direcciones.
- ☐ Configure una sucursal/planta que se llame ALL.
- ☐ Configure la sucursal/planta como una unidad de negocios.

## Consulte también

- *Configuración de constantes del sistema* en la guía *Fijación avanzada de precios* para obtener más información acerca de las constantes adicionales del sistema que pueda definir.
- *Configuración de constantes de sucursal/planta* en la guía *Solución de rentabilidad empresarial* para obtener más información acerca de la configuración del costeo de productos en cada una de las sucursales/plantas.

### Definición de constantes de sucursal/planta

Las constantes de sucursal/planta le permiten personalizar el procesamiento de transacciones diarias de cada sucursal/planta en sus sistemas de distribución y manufactura.

#### ► Para definir las constantes de sucursal/planta

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

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Constantes de sucursal/planta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:

- Suc/planta
- Nº de dirección
- Identificador de N° corto de art
- Identificador de 2º n° de art
- Identificador de 3º N° de art
- Número de días en el año
- Cód de ref cruzada de clientes
- Cód ref cruzada de prov

- Mét de costeo de compras
  - Mét de costeo de ventas/inventario
  - Costo recol de OC
  - Costo manejo de invent(%)
  - Cód ruta de aprob
3. Escoja entre las siguientes opciones:
- Reg uni en asientos diario Y/N
  - Control de almacén (Y/N)
  - Uso de det costeo de prod (Y/N)
  - Control de calidad (Y/N)
  - Control de ubi (Y/N)
  - Interfaz L/M (Y/N)

| Campo                            | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Identificador de N° corto de art | <p>Es un símbolo que identifica el número de artículo corto de 8 caracteres cuando no desea usarlo como el número principal.</p> <p>Un espacio en blanco en este campo indica que desea usar este número de artículo como número principal. Es decir, lo usa con mayor frecuencia para introducir o revisar información. Si éste no es el número principal, debe introducir un símbolo especial para identificarlo. Utilice un símbolo que no tenga ningún significado para otros propósitos de registro como /, * o &amp;. No use un punto ni una coma como símbolo. Cuando introduzca este número de artículo en cualquier otra pantalla, debe incluir el símbolo como primer carácter.</p> <p>NOTA: Sólo puede dejar en blanco uno de los campos de los símbolos de número de artículo (SYM1, SYM2, SYM3 o SYM6) para identificarlo como el número principal. Todos los demás deben incluir un símbolo único.</p> |
| Número de días en el año         | Es el número de días en un año en que trabaja su compañía. Es obligatorio llenar este campo. Debe especificar un número del 252 al 365. El sistema Compras usa este número para calcular la Cantidad económica de la orden (EOQ).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Mét de costeo de compras         | Es un código definido por el usuario (40/CM) que designa el método de costeo que usa el sistema para calcular el costo de ventas para un determinado artículo. Los métodos de costeo del 01 al 19 están reservados para su uso por J.D. Edwards.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| <b>Campo</b>               | <b>Explicacion</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Interfaz L/M (Y/N)         | <p>Es un código que indica si las transacciones del inventario que se procesan a través de esta sucursal/planta crean asientos en el Libro mayor.</p> <p>En WorldSoftware los valores admisibles son:</p> <p>Y      Sí, el sistema crea asientos en el Libro mayor por las transacciones de inventario de esta sucursal/planta.</p> <p>N      No, el sistema no crea asientos en el Libro mayor por las transacciones de inventario de esta sucursal/planta.</p> <p>En OneWorld, una palomita indica que el sistema crea asientos en el Libro mayor por las transacciones de inventario de esta sucursal/planta.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Control de ubi (Y/N)       | <p>Es un código que indica qué tipo de control de ubicación requiere el sistema. Debe usar el control de ubicación si desea utilizar sólo las ubicaciones que se encuentran en el archivo Maestro de ubicaciones (F4100).</p> <p>En el caso de WorldSoftware, los valores admisibles son:</p> <p>Y      Sí, usar sólo las ubicaciones indicadas en el archivo Maestro de ubicaciones.</p> <p>N      No, no limitar las ubicaciones a las del archivo Maestro de ubicaciones. Use todas las ubicaciones siempre y cuando se ajusten al formato de ubicaciones definido en Constantes de planta/sucursal – página 2.</p> <p>Si el Control de almacén está configurado en Yes, el Control de ubicación también deben estar configurado en Yes.</p> <p>En OneWorld, una marca de verificación indica que el sistema sólo usa las ubicaciones que están definidas en el archivo Maestro de ubicaciones.</p> |
| Periodo en curso de invent | <p>Es el número (del 1 al 14) que identifica al periodo de contabilidad actual. El sistema usa este número para generar mensajes de error, como PBCO (contabilizado antes del cierre) y PACO (contabilizado después del cierre).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |



| Campo                     | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Costo recol de OC         | <p>Es el importe que usa el sistema Compras para calcular la Cantidad económica de la orden (EOQ). Este costo debe ser el cálculo del costo de materiales, mano de obra y gastos generales en los que se incurre cuando se emite una sola orden de compra. El valor implícito es .00.</p> <p>En el siguiente ejemplo se muestra la forma en la que se determina la EOQ usando Método de costeo de salidas de la orden de compras:</p> <p>S Costo de orden de compra = 15.0<br/> I Costo de manejo de inventario = .09 (9%)<br/> Y Ventas anuales en unidades = 3,000<br/> C Costo unitario del artículo = 10.0</p> <p>EOQ = raíz cuadrada de <math>((2S/I) \times (Y/C))</math><br/> La raíz cuadrada de <math>[(2)(15) \text{ dividido entre } 0.09] \times 3,000 \text{ dividido entre } 10.0 = 316.23</math></p>                                     |
| Costo manejo de invent(%) | <p>Es el porcentaje de la inversión de inventario que el sistema Compras usa para calcular la Cantidad económica de la orden (EOQ). El valor implícito es .00. Introduzca el porcentaje como un valor decimal.</p> <p>En el siguiente ejemplo se muestra la forma en la que se determina la EOQ usando el Porcentaje de costo de manejo de inventario:</p> <p>S Costo de orden de compra = 15.0<br/> I Costo de manejo de inventario = .09 (9%)<br/> Y Ventas anuales en unidades = 3,000<br/> C Costo unitario por artículo = 10.0 EOQ = Raíz cuadrada de <math>((2S/I) \times (Y/C)) = \text{raíz cuadrada de } (2(15) \text{ dividido entre } .09)) \times (3000 \text{ dividido entre } 10) = 316.23</math></p> <p>NOTA:&lt;F0&gt; Entre a la ayuda del campo Cantidad económica de la orden para obtener más información sobre la fórmula EOQ.</p> |

## Definición de disponibilidad de artículos

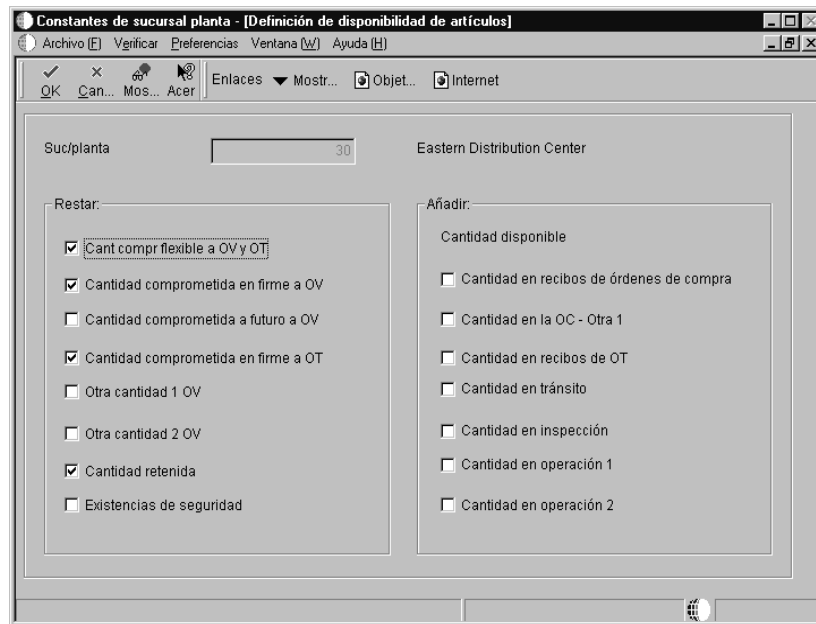
Debe definir cómo calcular la disponibilidad de artículos para cada sucursal/planta. Este cálculo afecta la forma en la que el sistema calcula las órdenes atrasadas, las cancelaciones y el tiempo de entrega al cliente.

Si usa el sistema Administración de la configuración, debe configurar el campo Verificar disponibilidad en Constantes del configurador con el fin de comprobar la disponibilidad durante el registro de órdenes de venta. Si el sistema encuentra el cotejo exacto entre artículo y cadena, una ventana muestra todas las ubicaciones que contienen la configuración específica. Consulte Configuración de constantes en la guía *Configurador de ventas* para obtener más información.

### ► Para definir la disponibilidad de artículos

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

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta, introduzca una sucursal/planta y haga clic en Buscar.
2. Escoja la fila que contenga la sucursal/planta para la que desea definir la disponibilidad de artículos.
3. En el menú Fila, escoja Disponibilidad.



4. En la pantalla Definición de disponibilidad de artículos, bajo los encabezados Restar y Añadir, escoja las opciones pertinentes y haga clic en OK.

## Definición de constantes del sistema

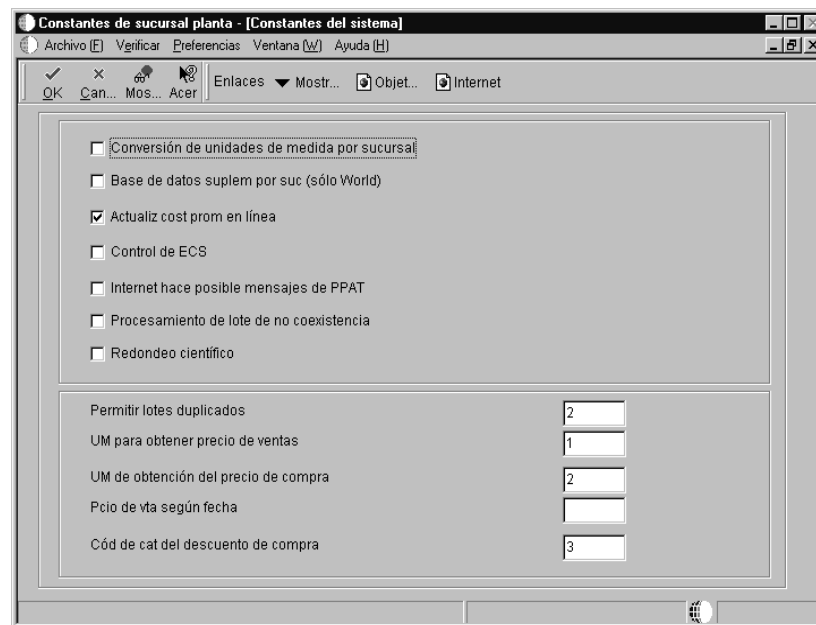
Defina las constantes del sistema a fin de determinar las funciones que se van a llevar a cabo. Por ejemplo, supongamos que tiene varias sucursales/plantas y que usa distintas unidades de medida para los artículos en cada sucursal/planta. Puede configurar las constantes del sistema para que conviertan automáticamente las unidades de medida por sucursal.

Las constantes del sistema se aplican a todas las sucursales/plantas. No es posible personalizar la configuración de cada sucursal/planta.

## ► Para definir las constantes del sistema

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

1. Escoja Constantes del sistema en el menú Pantalla que se encuentra en la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta.



2. En la pantalla Constantes del sistema, introduzca la información correspondiente de los ajustes avanzados de precios en los siguientes campos:
  - UM para obtener precio de ventas
  - Precio de venta según la fecha
3. Si usa la aplicación Fijación avanzada de precios para Compras, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - UM de obtención del precio de compra
  - Cód de cat del descuento de compra
4. Haga clic en OK.

| Campo                                | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| UM para obtener precio de ventas     | <p>Es un código que especifica la unidad de medida que el sistema usa para obtener los precios base y los ajustes de precio durante el procesamiento de órdenes de venta. 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.</p> <p>Si especifica la unidad de medida de la transacción o fijación de precio y el sistema no encuentra un registro en dicha unidad de medida, el sistema repetirá el proceso usando la unidad de medida principal del artículo.</p> |
| Pcio de vta según fecha              | <p>Es un código que determina la forma en la que el sistema actualiza la Fecha de vigencia del precio en los archivos Encabezado de órdenes de venta (F4201) y Detalles de órdenes de venta (F4211). En el sistema Administración de órdenes de venta, el sistema usa la Fecha de vigencia del precio para obtener el precio base del archivo Encabezado de órdenes de venta (F4106) y los ajustes de precio del archivo Detalles de órdenes de venta (F4072).</p>                                                                                                                                      |
| UM de obtención del precio de compra | <p>Es un código que representa la unidad de medida que el sistema obtiene para el precio base de compra (F41061) durante el procesamiento de órdenes de compra.</p> <p>Si especifica la unidad de medida de la transacción o fijación de precio y el sistema no encuentra un registro en dicha unidad de medida, el sistema repetirá el proceso usando la unidad de medida principal del artículo.</p>                                                                                                                                                                                                  |
| Cód de cat del descuento de compra   | <p>Es un número que determina cuál código de categoría usará el sistema en los criterios para la comparación de inclusión.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## Definición de constantes de control de batches

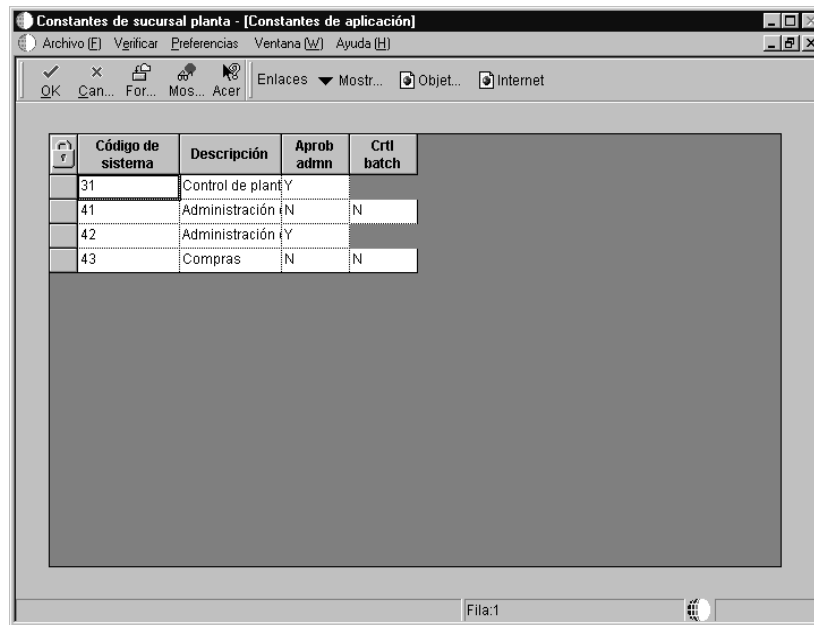
Las constantes de control de batch se definen a fin de evitar que el sistema aplique los cambios que haga el personal no autorizado al Libro mayor. Además, puede definir una constante que requiera que se introduzca información sobre control de batches antes de que el sistema ejecute el procesamiento de batches. Tal vez desee introducir información sobre control de batches para comparar la magnitud estimada del trabajo con el resultado final.

Debe definir por separado la aprobación de la administración y el control de batches para cada sistema de distribución y manufactura que se use.

## ► Para definir las constantes de control de batches

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

1. Escoja Constantes de aplicación en el menú Pantalla que se encuentra en la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta.



2. En la pantalla Constantes de aplicación, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos, si están disponibles, y después haga click en OK:
  - Código de sistema
  - Aprob admn
  - Ctrl batch

| Campo             | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                                                                          |   |                                                |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------|
| Código de sistema | Es un código definido por el usuario (98/SY) que identifica un sistema de J.D. Edwards.                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                                                                          |   |                                                |
| Aprob admn        | Código que indica si desea requerir la aprobación de batches antes de su contabilización en el libro mayor general. Los valores válidos son: <table> <tr> <td>Y</td><td>Sí, asigne el estado de pendiente a cada batch que crea dentro de los sistemas listados.</td></tr> <tr> <td>N</td><td>No, asigne el estado de aprobado a cada batch.</td></tr> </table> | Y | Sí, asigne el estado de pendiente a cada batch que crea dentro de los sistemas listados. | N | No, asigne el estado de aprobado a cada batch. |
| Y                 | Sí, asigne el estado de pendiente a cada batch que crea dentro de los sistemas listados.                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |                                                                                          |   |                                                |
| N                 | No, asigne el estado de aprobado a cada batch.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                                                                          |   |                                                |

| Campo      | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                 |   |                                                                    |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------|
| Crtl batch | <p>Es un código que indica si debe introducir la información de control en batch. Por cada batch, el sistema muestra una pantalla de control de batch en la que debe introducir información sobre el número de documentos y el importe total de las transacciones que espera en el batch. El sistema usa estos totales para verificar y mostrar las diferencias de las transacciones reales que haya introducido. Este campo se aplica sólo a los sistemas Administración de inventario y Administración de órdenes de compra. En el sistema Administración de inventario, la Y indica que el sistema muestra una pantalla de control de batch antes de que saque, ajuste o transfiera el inventario. En el sistema Administración de órdenes de compra, la Y indica que el sistema muestra una pantalla de control de batch antes de introducir las recepciones. Los valores admisibles son:</p> <table><tr><td>Y</td><td>Sí, es necesario introducir la información de control en batch.</td></tr><tr><td>N</td><td>No, no es necesario introducir la información de control en batch.</td></tr></table> | Y | Sí, es necesario introducir la información de control en batch. | N | No, no es necesario introducir la información de control en batch. |
| Y          | Sí, es necesario introducir la información de control en batch.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |                                                                 |   |                                                                    |
| N          | No, no es necesario introducir la información de control en batch.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                                                 |   |                                                                    |

## Configuración de control de ubicaciones

Puede designar la información sobre ubicaciones que sea específica de cada sucursal/planta. Puede configurar información única en cada sucursal/planta sobre ubicaciones específicas de artículos.

El control de ubicaciones es una función de J.D. Edwards que se activa en las constantes de sucursal/planta. El Control de ubicaciones es obligatorio para el sistema Administración de almacenes pero es opcional para todos los demás sistemas de Distribución.

La configuración de control de ubicación incluye las siguientes tareas:

- ☐ Definición del formato del campo Ubicación
- ☐ Configuración de ubicaciones en sucursales/plantas

### Definición del formato del campo Ubicación

La definición del formato del campo Ubicación le permite determinar la forma de configurar las ubicaciones de artículos. Puede definir los elementos que contienen más información específica sobre la ubicación real. Por ejemplo, un elemento puede representar un pasillo, un anaquel, un estante o cualquier otra ubicación que se use en una sucursal/planta.

Puede definir el formato del campo Ubicación usando hasta 10 elementos diferentes tales como el pasillo, el estante y el anaquel. Puede definir lo siguiente por cada elemento:

- Longitud
- Justificación
- Carácter separador

### Consideraciones técnicas

**Longitud de la ubicación** La longitud total de todos los elementos, incluyendo los caracteres separadores, no puede exceder 20 caracteres. El sistema no almacena los caracteres separadores en los archivos pero los usa para verificar una ubicación en una pantalla o en un informe. Si no desea usar caracteres separadores, deje en blanco el campo del separador. El sistema muestra la ubicación como una cadena de caracteres.

Si usa el sistema Administración avanzada de almacenes, debe definir las unidades de medida implícitas de los volúmenes, las dimensiones y los pesos.



### Para definir el formato del campo Ubicación

---

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

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta, introduzca una sucursal/planta y haga clic en Buscar.
2. Escoja la sucursal/planta cuyo formato desea definir y haga clic en Seleccionar.
3. En el menú Fila, escoja Definición de ubicación.

Constantes de sucursal planta - [Definición de ubicación de sucursal]

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

OK Can... Mos... Acer

Enlaces ▼ Mostr... Objet... Internet

Suc/planta 30 Eastern Distribution Center

Especificaciones del formato de ubicación | Especificaciones del segmento de ubicación | Control de alma

Separador de ubicación

| Longitud  | Izq/der                          | Longitud | Izq/der                          | Longitud | Izq/der                          |
|-----------|----------------------------------|----------|----------------------------------|----------|----------------------------------|
| Pasillo 2 | <input checked="" type="radio"/> | Cód 5    | <input checked="" type="radio"/> | Cód 9    | <input checked="" type="radio"/> |
| Anaq 3    | <input checked="" type="radio"/> | Cód 6    | <input checked="" type="radio"/> | Cód 10   | <input checked="" type="radio"/> |
| Cód 3 2   | <input checked="" type="radio"/> | Cód 7    | <input checked="" type="radio"/> |          |                                  |
| Cód 4     | <input checked="" type="radio"/> | Cód 8    | <input checked="" type="radio"/> |          |                                  |

4. En la pantalla Definición de ubicación de sucursal, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Separador de ubicación
  - Pasillo
  - Anaq
  - Cód 3
  - Cód 4
  - Cód 5
  - Cód 6
  - Cód 7
  - Cód 8
  - Cód 9
  - Cód 10
5. Haga clic en la siguiente opción de justificación de cada elemento y haga clic en OK:
  - Izq/der
6. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos si está usando el sistema Administración de almacenes:
  - Versión de incl de solicitud
  - UM de dimensión
  - Ubi receptora



- Ubi de embarque
- UM de peso
- UM de volumen

| Campo                  | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Separador de ubicación | <p>Es un carácter que divide los elementos de la ubicación cuando se muestran en las pantallas o informes. Por ejemplo, puede usar una diagonal (/) como carácter separador para dividir los elementos tales como pasillo, anaquel y repisa en un código de ubicación. El código de ubicación puede contener hasta 20 caracteres, incluyendo los separadores.</p> <p>Los separadores no se almacenan en los archivos sino que se usan para modificar una ubicación en una pantalla o informe. Si no desea usar caracteres separadores, deje este campo en blanco. Sin embargo, debe introducir caracteres y espacios hasta igualar la longitud exacta de cada elemento en el código de ubicación. El sistema mostrará entonces la ubicación como una cadena de caracteres.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>El sistema utiliza el carácter que se introduce en este campo para separar la combinación tanque/propietario y pasillo/recipientes cuando aparece en pantallas o informes. Las compañías usan normalmente un punto (.) como carácter separador.</p> |
| Pasillo                | Es un número que identifica el número de caracteres para representar el tanque (o pasillo de los artículos empacados). Los valores admisibles son del 1 al 8.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Anaq                   | Es un número que identifica el número de caracteres para representar al dueño del inventario de productos mezclados (o estante de productos empacados). Los valores admisibles son del 1 al 8.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Cód 3                  | El número de caracteres que representan el código 3 en las especificaciones de formato de ubicación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Cód 4                  | El número de caracteres que representan el código 4 en las especificaciones de formato de ubicación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

| Campo                        | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Versión de incl de solicitud | Es un código definido por el usuario (40/RV) que identifica una regla de inclusión que se desea que el sistema utilice para esta sucursal/planta. Los sistemas Manufactura y Administración de almacenes utilizan las reglas de inclusión de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"><li>• En Manufactura:<br/>Permite varias versiones de reglas de recursos para ejecutar MPS, MRP o DRP.</li><li>• En Administración de almacenes:<br/>Permite varias versiones de reglas de inclusión para almacenaje y surtido. El sistema sólo procesa aquellas líneas de órdenes que coinciden con la regla de inclusión de una sucursal/planta en particular.</li></ul> |
| UM de dimensión              | Este código definido por el usuario (sistema 00, tipo UM) identifica la unidad de medida que el sistema utiliza para presentar las dimensiones de este almacén. El sistema proporciona la capacidad de establecer pulgadas, centímetros, metros, etc. como estándares de medida.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Ubi receptora                | Es el área del almacén en la que se recibe el inventario. El formato de la ubicación lo define el usuario, y deberá introducirlo para cada sucursal/planta.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ubi de embarque              | Es la ubicación que usa el sistema como valor implícito cuando selecciona inventario y lo cambia para su envío. El formato de la ubicación la define el usuario por sucursal/planta (P410012).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

### Configuración de ubicaciones en sucursales/plantas

Debe definir todas las ubicaciones de un almacén después de que haya definido el formato de las ubicaciones. Para localizar los artículos con mayor facilidad, puede crear una jerarquía de ubicaciones dentro del almacén e introducir la información sobre las zonas.

Puede definirse una ubicación principal para almacenar la información básica sobre los artículos de un almacén. Una ubicación principal no es una ubicación física real. Por ejemplo, puede designar una ubicación principal como 'Ubicación A' y después asignar cada artículo a la ubicación que comienza con la letra 'A'.

También puede definir una ubicación en blanco como la ubicación principal para los artículos almacenables. La manera en la que el sistema muestra la ubicación principal depende de las especificaciones del formato de ubicaciones que se haya definido para la sucursal/planta.

## ► Para configurar las ubicaciones en las sucursales/plantas

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

Puede configurar ubicaciones en una sucursal/planta después de que haya definido el formato del campo Ubicación correspondiente a la sucursal/planta.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de sucursal/planta, introduzca una sucursal/planta y haga clic en Buscar.
2. Escoja la sucursal/planta cuyas ubicaciones desea configurar.
3. En el menú Fila, escoja Ubicaciones.

| Fecha actualiz | Ubicación | Zona almcn | Zona de recol | Zona reabast | Nivel det | Pasillo | Anaq |
|----------------|-----------|------------|---------------|--------------|-----------|---------|------|
| 14/10/93       | 1 . .     |            |               |              | 1         |         |      |
| 14/10/93       | 1 . .     |            |               |              | 2         | 1       |      |
| 14/10/93       | 1 A .     |            |               |              | 3         | 1       | A    |
| 14/10/93       | 1 A .1    |            |               |              | 4         | 1       | A    |
| 14/10/93       | 1 A .2    |            |               |              | 4         | 1       | A    |
| 14/10/93       | 1 B .     |            |               |              | 3         | 1       | B    |
| 14/10/93       | 1 B .1    |            |               |              | 4         | 1       | B    |
| 14/10/93       | 1 B .2    |            |               |              | 4         | 1       | B    |
| 14/10/93       | 1 C .     |            |               |              | 3         | 1       | C    |
| 14/10/93       | 1 C .1    |            |               |              | 4         | 1       | C    |
| 14/10/93       | 1 C .2    |            |               |              | 4         | 1       | C    |
| 14/10/93       | 2 . .     |            |               |              | 2         | 2       |      |
| 14/10/93       | 2 A .     |            |               |              | 3         | 2       | A    |
| 14/10/93       | 2 A .1    |            |               |              | 4         | 2       | A    |

4. En la pantalla Registro de información sobre ubicaciones, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos, si están disponibles, y después haga clic en OK:
  - Ubicación
  - Zona de recol
  - Zona almcn
  - Zona de reabastecimiento
  - Nivel det
  - Pasillo
  - Anaquel
  - Ubi 03

- Ubi 04
- Ubi 05
- Ubi 06
- Ubi 07
- Ubi 08
- Ubi 09
- Ubi 10

| Campo         | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ubicación     | <p>Es el área del almacén en la que se recibe el inventario. El formato de la ubicación lo define el usuario, y deberá introducirlo para cada sucursal/planta.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Un formato de ubicación incluye elementos y, como opción, un carácter separador. Los elementos representan ubicaciones más específicas en una planta/sucursal. Si el tanque contiene stock mixto, incluya el carácter separador definido en Constantes de sucursal/planta – página 2 e identifique al propietario.</p> <p>La longitud total de todos los elementos de este campo, incluyendo los separadores, no puede exceder los 20 caracteres. La ubicación de un sólo tanque puede contener el mismo número de caracteres identificados en el campo Longitud de tanque/pasillo en Constantes de sucursal/planta – página 2.</p> <p>La identificación del propietario puede tener el mismo número de caracteres identificados en el campo Longitud de Propietario/recipiente en Constantes de sucursal/planta – página 2.</p> <p>Si deja este campo en blanco y no utiliza un carácter separador, el sistema mostrará la ubicación con un asterisco. Si utiliza un carácter separador, el sistema muestra la ubicación con el número correcto de espacios para cada elemento, seguido por el carácter separador.</p> |
| Zona de recol | Código (sistema 46/tipo ZN) que identifica un área de la que se acopian los artículos para el envío.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Zona almcn    | Código (sistema 46/tipo ZN) que identifica las áreas del almacén dónde se almacenan o guardan las mercancías.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

| Campo     | Explicacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nivel det | <p>Es un código que resume o clasifica las ubicaciones y proporciona una jerarquía de ubicaciones para propósitos de revisión. Por ejemplo, puede asignar los pasillos al nivel 2 y los anaqueles del pasillo al nivel 3.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>Use el campo Nivel de detalle para especificar el nivel inicial de detalle de esta ubicación que desea que muestre el sistema.</p> |
| Pasillo   | Es el código que identifica una ubicación dentro de un almacén. Este código se usa con el identificador del lote y del recipiente para identificar un área de almacenaje específica y tangible dentro de un almacén.                                                                                                                                                                                                             |
| Anaq      | Es la ubicación específica de almacenaje dentro de una bodega o almacén. Generalmente se utiliza junto con un pasillo para identificar un área de almacenaje cuya anchura, altura y profundidad puedan ser fácilmente medidas.                                                                                                                                                                                                   |
| Ubi 03    | <p>Código que utiliza el sistema para uno o dos de los siguientes fines:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar una ubicación determinada dentro de una Sucursal/planta como parte del identificador de ubicaciones.</li> <li>• Usarlo como código de preparación de informes general para la información de ubicaciones.</li> </ul>                                                                           |



## Configuración de tipos de línea de órdenes

---

Cuando introduce información sobre detalle para una orden de venta o de compra, introduce la cantidad, el precio y el costo de cada artículo o servicio. Puede introducir también un artículo de crédito, un artículo no almacenable e información sobre texto en la misma orden de venta o de compra.

Cada registro es una línea. Una línea es la información sobre un artículo o servicio que está ordenando en lo que respecta a la orden. El sistema procesa cada línea conforme al tipo de línea.

Un tipo de línea es un código que usa el sistema con el fin de procesar cada línea de detalle que se introduzca para un tipo de orden específico. Por ejemplo, puede especificar el tipo de línea S para artículos almacenables. El sistema determina si debe incrementar o disminuir la cantidad del artículo en el inventario. Puede especificar el tipo de línea F para cargos de fletes. El sistema determina a partir de su definición de tipo de línea que este artículo no es un artículo almacenable.

Puede especificar la forma en la que el sistema usa los tipos de línea en el Libro mayor y con el sistema Administración de inventario. Por ejemplo, cuando compra o vende un artículo del inventario, pudiera asignar un tipo de línea para los artículos almacenables. El sistema registra la transacción de acuerdo con la información que haya especificado para el tipo de línea. En este caso, el sistema refleja el costo o el precio del artículo en el Libro mayor. La línea de la transacción también afecta la disponibilidad del artículo en el sistema Administración de inventario.

Los tipos de línea que define se pueden aplicar a todos los sistemas de Distribución. Por ejemplo, el sistema procesa los tipos de línea de la misma manera tanto para el sistema Administración de órdenes de venta como para el sistema Compras.

### Adición de un mensaje a través de un tipo de línea de texto

Durante el registro de órdenes, puede introducir un mensaje en la línea de detalle usando un tipo de línea de texto. Por ejemplo, puede introducir una línea de detalle de un artículo almacenable, como una bicicleta, y después puede introducir una línea de detalle de texto, como 'Requiere ensamble'. Esta línea de detalle de la orden funciona entonces como un mensaje. Basándose en la definición del tipo de línea, la información contenida en una línea de detalle de una orden con un tipo de línea indicado por la función de texto es una línea sólo para texto. El sistema no verifica la información en el campo Artículo, el cual es su mensaje, con la información sobre el archivo Sucursal/planta de artículos (F4102) y la transacción carecerá de interfaz con los demás sistemas, como Cuentas por cobrar y Cuentas por pagar.

### Asignación de un tipo de línea para artículos no almacenables

Puede configurar el tipo de línea de los artículos no almacenables que obtenga información sobre el Maestro de artículos pero que no comprometa cantidades. El indicador, Verificación del Maestro de artículos no almacenables, sólo se usa junto con una interfaz de inventario que está configurada con el valor D. Use esta función para las órdenes de embarque directo.

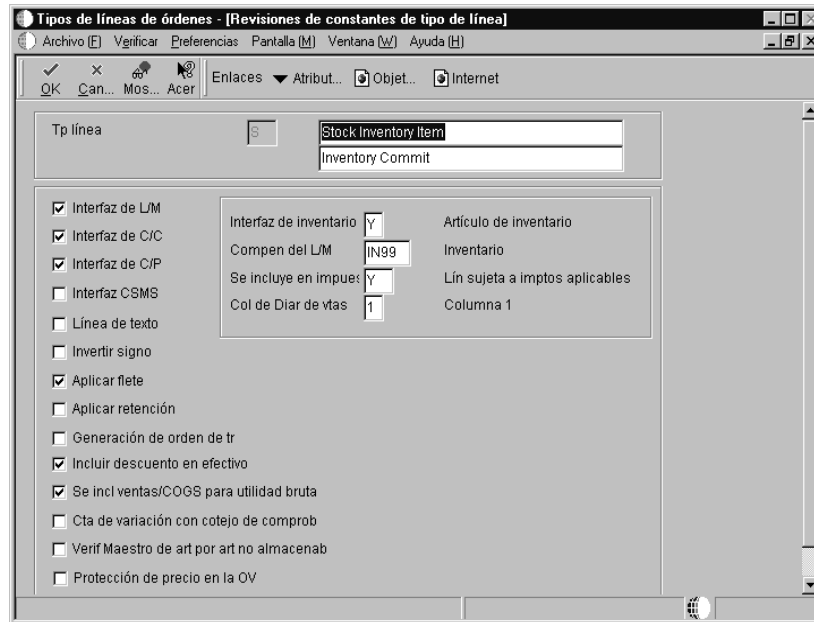
Durante el registro de órdenes de embarque directo, el sistema verifica el número de artículo en el archivo Sucursal del artículo (F4102) y la información sobre costo y precio en los archivos Costos (F4105) y Precio base (F4106). Sin embargo, el sistema no crea compromisos ni realiza una verificación de la disponibilidad.



## ► Para configurar tipos de línea de órdenes

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Tipos de línea de órdenes

1. En la pantalla Trabajo con Tipos de línea, haga clic en Añadir.



2. En la pantalla Revisiones de constantes de tipos de línea, escoja las siguientes opciones:

- Tp línea
- Interfaz del L/M (Y/N)
- Interfaz con C/C (Y/N)
- Interfaz con C/P Y/N
- Interfaz CSMS
- Línea de texto
- Invertir signo
- Aplicar flete
- Aplicar retención
- Generación de orden de tr
- Incluir descuento en efectivo
- Se incl ventas/COGS para utilidad bruta
- Cta de variación con cotejo de comprob

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Interfaz de inventario
  - Compen del L/M
  - Se incluye en impuesto 1
  - Col de Diar de vtas
4. Si está introduciendo un tipo de línea para artículos no almacenables, escoja la siguiente opción:
  - Verif Maestro de art por art no almacenable

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                |   |                                                                                    |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------|---|--------|---|----------------------|---|-------------------------------|---|------------------|
| Tp línea        | <p>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:</p> <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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                                                                |   |                                                                                    |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Interfaz de L/M | <p>Es un código que indica si el sistema refleja el importe monetario o el valor unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea de orden en el Libro mayor.</p> <p>Para World, los valores admisibles son:</p> <table><tr><td>Y</td><td>El sistema refleja el importe monetario o el valor unitario en el Libro mayor.</td></tr><tr><td>N</td><td>El sistema no refleja el importe monetario ni el valor unitario en el Libro mayor.</td></tr></table> <p>En OneWorld, una marca de verificación indica que el sistema refleja el importe monetario o el valor unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea de orden en el Libro mayor.</p>                                                                                                                      | Y | El sistema refleja el importe monetario o el valor unitario en el Libro mayor. | N | El sistema no refleja el importe monetario ni el valor unitario en el Libro mayor. |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Y               | El sistema refleja el importe monetario o el valor unitario en el Libro mayor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   |                                                                                |   |                                                                                    |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| N               | El sistema no refleja el importe monetario ni el valor unitario en el Libro mayor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |                                                                                |   |                                                                                    |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Interfaz de C/C | <p data-bbox="745 258 1390 380">Es un código que indica si el sistema refleja el importe monetario o el valor unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea de orden en Cuentas por cobrar.</p> <p data-bbox="745 401 1167 428">Los valores admisibles en World son:</p> <ul data-bbox="777 432 1414 554" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 432 1414 491">Y El sistema refleja el importe monetario o el valor unitario en el sistema Cuentas por cobrar.</li> <li data-bbox="777 495 1414 554">N El sistema no refleja el importe monetario ni el valor unitario en el sistema Cuentas por cobrar.</li> </ul> <p data-bbox="745 575 1414 697">En OneWorld, una palomita indica que el sistema refleja el importe monetario o el valor unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea de orden en el sistema Cuentas por cobrar.</p> |
| Interfaz de C/P | <p data-bbox="745 722 1406 844">Es un código que indica si el sistema refleja el valor monetario o unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea de orden en Cuentas por pagar. En World, los valores admisibles son:</p> <ul data-bbox="777 848 1382 1037" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 848 1382 940">Y Reflejar el valor monetario o unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de orden en Cuentas por pagar.</li> <li data-bbox="777 945 1382 1037">N No reflejar el valor monetario ni unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de orden en Cuentas por pagar.</li> </ul> <p data-bbox="745 1058 1414 1180">En OneWorld, una marca de verificación indica que el sistema refleja el valor monetario o unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de orden en Cuentas por pagar.</p>                   |
| Interfaz CSMS   | <p data-bbox="745 1205 1422 1644">Indica si esta línea de la orden deberá aparecer en el segundo documento de una serie de 4 relacionado con esta orden. Podría ser necesario, por ejemplo, poner las instrucciones de entrada de mercancía en una orden de compras (para dar instrucciones al personal de campo respecto a la disposición de la mercancía cuando se reciba). Aunque esta información es vital para el manejo apropiado de la orden, se sobreentiende que estas instrucciones no deberán aparecer en la orden de compras enviada al proveedor. Existen muchos otros ejemplos de información única relacionada a una sola orden que sólo deberá aparecer en algunos documentos seleccionados. Este programa es el que le permite ejercitar esa capacidad discrecional.</p>                                                                                               |

| <b>Campo</b>        | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Col de Diar de vtas | <p>El informe del Diario de ventas tiene cuatro columnas. El valor que se introduzca en este campo determina cuál de las cuatro columnas recibirá el valor de las ventas de esta línea si es que existe. Los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1 La columna 1 recibe el valor de las ventas (si es que existe).</li><li>2 La columna 2 recibe el valor de las ventas (si es que existe).</li><li>3 La columna 3 recibe el valor de las ventas (si es que existe).</li><li>4 La columna 4 recibe el valor de las ventas (si es que existe).</li></ul> |
| Línea de texto      | <p>Es un código que indica si la información de este tipo de línea de orden contiene sólo texto.</p> <p>Los valores admisibles en World son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Y Esta línea sólo contiene texto.</li><li>N Esta línea contiene algo más que texto.</li></ul> <p>En OneWorld, una palomita indica que la información de este tipo de línea sólo contiene texto.</p>                                                                                                                                                                                           |
| Invertir signo      | <p>Es un código que indica si el sistema invierte el signo de la cantidad que aparece en la línea. Este código se utiliza para facilitar el registro de notas de crédito.</p> <p>Los valores admisibles en World son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Y Invertir el signo de la cantidad.</li><li>N No invertir el signo de la cantidad. Este es el valor implícito.</li></ul> <p>En OneWorld, una palomita indica que el sistema invierte el signo de la cantidad que aparece en la línea.</p>                                                                            |
| Aplicar flete       | <p>Es un código que indica si el sistema realiza cálculos de fletes durante el procesamiento.</p> <p>En World software, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Y Realizar cálculos. Este es el valor implícito.</li><li>N No realizar cálculos.</li></ul> <p>En OneWorld, una palomita indica que el sistema deberá realizar los cálculos de fletes durante el procesamiento.</p>                                                                                                                                                                     |

| Campo                                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aplicar retención                       | <p data-bbox="745 258 1427 380">Es un código que indica si el sistema incluye los valores del artículo en el cálculo de una retención de cuentas por pagar. Use este campo sólo si está activa la interfaz entre el sistema Compras y Cuentas por pagar.</p> <p data-bbox="745 401 1427 583">En World, los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 432 1427 491">Y Incluir los valores del artículo en el cálculo de la retención de cuentas por pagar.</li> <li data-bbox="777 495 1427 583">N No incluir los valores del artículo en el cálculo de la retención de cuentas por pagar. Este es el valor implícito.</li> </ul> <p data-bbox="745 604 1427 695">En OneWorld, una marca de verificación indica que el sistema incluye los valores del artículo en el cálculo de la retención de cuentas por pagar.</p> |
| Generación de orden de trabajo          | <p data-bbox="745 720 1427 810">Es un código que indica si el sistema genera automáticamente una orden de trabajo interna para esta línea de detalle de la orden.</p> <p data-bbox="745 831 1427 924">Los valores admisibles en World son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 863 1427 890">Y Generar una orden de trabajo interna.</li> <li data-bbox="777 894 1427 921">N No generar una orden de trabajo interna.</li> </ul> <p data-bbox="745 942 1427 1033">En OneWorld, una palomita indica que el sistema genera una orden de trabajo interna para esta línea de detalle de la orden.</p>                                                                                                                                                                                                                                        |
| Incluir descuento en efectivo           | <p data-bbox="745 1058 1427 1148">Es un código que indica si el sistema incluye el importe total de la transacción en el cálculo del descuento por pago en efectivo en los términos de pago.</p> <p data-bbox="745 1169 1427 1449">Los valores admisibles en World son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 1201 1427 1260">Y Incluir el importe total de la transacción en el cálculo del descuento.</li> <li data-bbox="777 1264 1427 1449">N No incluir el importe total de la transacción en el cálculo del descuento. Este es el valor implícito. En OneWorld, una marca de verificación indica que el sistema incluye el importe total de la transacción en el cálculo del descuento por pago en efectivo.</li> </ul>                                                                                                              |
| Se incl ventas/COGS para utilidad bruta | <p data-bbox="745 1474 1427 1564">Es un código que indica que el sistema incluirá las ventas y el costo de las mismas en los cálculos de la utilidad bruta.</p> <p data-bbox="745 1585 1427 1738">Los valores admisibles en World son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="777 1617 1427 1675">Y Incluir las ventas y el costo de las mismas en los cálculos de la utilidad bruta.</li> <li data-bbox="777 1680 1427 1738">N No incluir las ventas ni el costo de las mismas en los cálculos de la utilidad bruta.</li> </ul> <p data-bbox="745 1759 1427 1850">En OneWorld, una palomita indica que el sistema incluye las ventas y el costo de las mismas en los cálculos de la utilidad bruta.</p>                                                                                                                                        |

| <b>Campo</b>                           | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cta de variación con cotejo de comprob | <p>Es un código que indica la cuenta en la que el sistema registra una variación. En World, los valores admisibles son:</p> <p>Y Una variación que se genera durante el cotejo de comprobantes debe registrarse en la cuenta de variaciones.</p> <p>N Registrar cualquier variación en la cuenta de gastos de la línea de detalle de la orden.</p> <p>En OneWorld, una marca de verificación indica que una variación que se genera durante el cotejo de comprobantes debe registrarse en la cuenta de variaciones.</p> <p>NOTA: Este campo se usa junto con una interfaz de inventario de A o B sólo en el sistema Compras.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Interfaz de inventario                 | <p>Es un código que designa el tipo de interfaz usado con el sistema de Administración de inventario. Los valores admisibles son:</p> <p>Y El valor monetario o unitario de cualquier actividad que contenga este tipo de línea quedará reflejado en el inventario. El sistema verifica también el artículo introducido para asegurarse de si se trata de un artículo válido. Y es el valor implícito.</p> <p>A El sistema reconoce el número introducido como número de cuenta del libro mayor general. El sistema usa este código sólo en compras.</p> <p>B El sistema realiza verificaciones cuando usa el formato 4 en el registro de órdenes de compra. El sistema recupera datos sobre precios de las tablas de inventario, pero no actualiza la cantidad reflejada en la orden de compra. Este código sólo es válido si se ha definido el campo Interfaz con el L/M como Y (sí). La verificación de presupuesto funciona en su totalidad cuando se usa este código de interfaz.</p> <p>D El artículo reflejado en esta línea es un artículo de inventario que no afectará la disponibilidad o las cantidades.</p> <p>N El artículo no es un artículo almacenable.</p> <p>Para verificar si el artículo existe en el archivo Maestro de artículos, use Inventario La interfaz N está en conjunción con el indicador; verifique el Maestro de artículos en cuando a la presencia de artículos no almacenables.</p> |

| Campo                    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Compen del L/M           | <p>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.</p> <p>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:</p> <p style="margin-left: 40px;">IN20    Órdenes de embarque directo<br/>IN60    Órdenes de transferencia<br/>IN80    Ventas de inventario</p> <p>El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:</p> <p style="margin-left: 40px;">Ventas-Inventario (cargo) xxxxx.xx<br/>Ventas de inventario a C/C (abono) xxxxx.xx<br/>Categoría de contabilización: IN80<br/>Inventario en existencia (cargo) xxxxx.xx<br/>Costo de ventas de inventario (abono) xxxxx.xx</p> <p>El sistema utiliza el código de categoría y el tipo de documento para encontrar la ICA.</p> |
| Se incluye en impuesto 1 | <p>Es un código que indica si el valor monetario de esta línea de la orden está sujeto a los impuestos aplicables y cuáles. Los valores admisibles son:</p> <p style="margin-left: 40px;">Y      La línea está sujeta a los impuestos aplicables.<br/>N      La línea no está sujeta a los impuestos aplicables.<br/>3-8    Sí, la línea está sujeta a los impuestos aplicables según el porcentaje indicado en el número de grupo (3-8). El sistema utiliza números de grupo para el impuesto al valor agregado (IVA).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

| <b>Campo</b>                                | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Verif Maestro de art por art no almacenable | <p>Un código de OneWorld que indica si el sistema ha de validar el artículo de la línea de la orden de venta comparándolo con el archivo Maestro de artículos. Utilice este indicador exclusivamente en combinación con la interfaz de inventarios no almacenables.</p> <p>Los valores válidos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>0 El sistema no validará el artículo de la línea comparándolo con el archivo Maestro de artículos.</li><li>1 El sistema sí validará el artículo de la línea comparándolo con el archivo Maestro de artículos y, si dicho artículo no es válido, hará que aparezca un error en la pantalla.</li></ul> |



# Configuración de reglas de actividad de órdenes

---

Debe crear reglas de actividad de órdenes a fin de hacer avanzar una línea de orden por el proceso de órdenes. El sistema usa las reglas de actividad de órdenes para establecer una secuencia de pasos para el procesamiento.

El sistema procesa una línea de la orden basado en las Reglas de actividad de órdenes que configure para la combinación de tipo de orden y tipo de línea. Por ejemplo, puede configurar las Reglas de actividad de órdenes para los tipos de línea de inventario en las órdenes de venta de la siguiente manera:

- Registre la orden
- Imprima la lista de recolección
- Confirme el embarque

Para los tipos de línea de inventario de las órdenes de compra, puede configurar las Reglas de actividad de órdenes de la siguiente manera:

- Registre la orden
- Apruebe la orden
- Imprima

Debe asignar un código de estado para cada paso del proceso de la orden. El código de estado es un número que el sistema usa para identificar el estado actual de una línea de la orden. También debe identificar los códigos de estado siguientes que determinan el siguiente paso al que el sistema pasará la orden. Debe colocar los códigos de estado en orden numérico ascendente para que el sistema establezca la secuencia de los pasos.

Puede cambiar la sucesión de los pasos o incluir pasos alternos en las Reglas de actividad de órdenes. Por ejemplo, puede configurar las Reglas de actividad de órdenes para los artículos no almacenables de una orden de venta para que el sistema ignore el paso de impresión de las listas de recolección y avance la línea de la orden directamente a la confirmación de embarques.

Puede especificar en qué punto del proceso de la orden el sistema genera registros en el Libro mayor de compras y de ventas.

En el procesamiento de órdenes, puede usar las reglas de actividad de órdenes para lo siguiente:

- Localizar el estado de una orden
- Seleccionar órdenes para procesamiento en batch
- Preparar informes basados en el estado actual de una orden

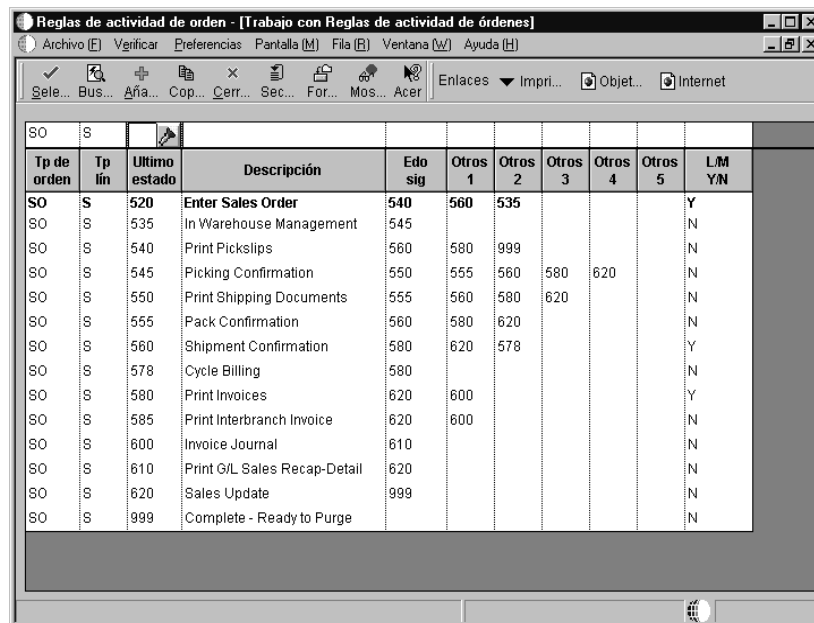
### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado códigos de estado en la tabla de códigos definidos por el usuario (sistema 40, tipo AT).
- ☐ Verifique que haya configurado tipos de órdenes en la tabla de códigos definidos por el usuario (sistema 00, tipo DT).
- ☐ Verifique que haya configurado tipos de línea. Consulte *Configuración de tipos de línea de órdenes*.

### ► Para configurar las reglas de actividad de órdenes

En el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241), escoja Reglas de actividad de órdenes.

1. En la pantalla Trabajo con Reglas de actividad de órdenes, haga clic en Añadir.



The screenshot shows a window titled 'Reglas de actividad de orden - [Trabajo con Reglas de actividad de órdenes]'. It contains a table with columns: SO, S, Último estado, Descripción, Edo sig, Otros 1, Otros 2, Otros 3, Otros 4, Otros 5, and L/M Y/N. The table lists various sales order activities and their corresponding status codes and descriptions.

| SO | S | Último estado | Descripción                  | Edo sig | Otros 1 | Otros 2 | Otros 3 | Otros 4 | Otros 5 | L/M Y/N |
|----|---|---------------|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| SO | S | 520           | Enter Sales Order            | 540     | 560     | 535     |         |         |         | Y       |
| SO | S | 535           | In Warehouse Management      | 545     |         |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 540           | Print Pickslips              | 560     | 580     | 999     |         |         |         | N       |
| SO | S | 545           | Picking Confirmation         | 550     | 555     | 560     | 580     | 620     |         | N       |
| SO | S | 550           | Print Shipping Documents     | 555     | 560     | 580     | 620     |         |         | N       |
| SO | S | 555           | Pack Confirmation            | 560     | 580     | 620     |         |         |         | N       |
| SO | S | 560           | Shipment Confirmation        | 580     | 620     | 578     |         |         |         | Y       |
| SO | S | 578           | Cycle Billing                | 580     |         |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 580           | Print Invoices               | 620     | 600     |         |         |         |         | Y       |
| SO | S | 585           | Print Interbranch Invoice    | 620     | 600     |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 600           | Invoice Journal              | 610     |         |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 610           | Print G/L Sales Recap-Detail | 620     |         |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 620           | Sales Update                 | 999     |         |         |         |         |         | N       |
| SO | S | 999           | Complete - Ready to Purge    |         |         |         |         |         |         | N       |

2. En la pantalla Revisiones de Reglas de actividad de órdenes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:

- Tp orden
- Tp línea
- N° folio de tipo orden
- Edo sig
- Ultimo estado
- L/M Y/N

Puede copiar una regla de actividad de órdenes si entra a una combinación actual de un tipo de orden y un tipo de línea y realiza los cambios necesarios.

| Campo    | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------|---|----------------------------------|---|-----------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|
| Tp orden | <p>Es el código definido por el usuario (sistema 00, tipo DT) que identifica el tipo de documento. Este código también indica el origen de las transacciones. JDE ha reservado códigos de tipo de documentos para comprobantes, facturas, ingresos y hojas de tiempo que crean asientos de compensación automática durante el programa de contabilización. (Estos asientos no auto-cuadran al momento de su registro original.)</p> <p>Los siguientes tipos de documentos han sido definidos por JDE y no deben cambiarse:</p> <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 nóminas</td></tr> <tr> <td>I</td><td>Documentos de inventarios</td></tr> <tr> <td>O</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de compra</td></tr> <tr> <td>J</td><td>Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos</td></tr> <tr> <td>S</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de venta</td></tr> </table> | P | Documentos de cuentas por pagar | R | Documentos de cuentas por cobrar | T | Documentos de nóminas | I | Documentos de inventarios | O | Documentos de procesamiento de órdenes de compra | J | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos | S | Documentos de procesamiento de órdenes de venta |
| P        | Documentos de cuentas por pagar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| R        | Documentos de cuentas por cobrar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| T        | Documentos de nóminas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| I        | Documentos de inventarios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| O        | Documentos de procesamiento de órdenes de compra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| J        | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| S        | Documentos de procesamiento de órdenes de venta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |

| Campo                  | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------|---|-------------------------|---|--------|---|----------------------|---|-------------------------------|---|------------------|
| Tp línea               | <p>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:</p> <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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Nº folio de tipo orden | <p>Es un código que indica al sistema qué serie de números siguientes debe usar al crear números de órdenes de este tipo de orden. Existen diez series de Números siguientes.</p> <p>Este campo trata los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Las solicitudes de compra que tienen números de orden diferentes de las solicitudes de licitaciones y de órdenes de compra.</li><li>Las órdenes de venta abiertas numeradas con una serie de números diferente de las órdenes de venta estándar.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Edo sig                | Código definido por el usuario (40/AT) indicando el siguiente paso en el flujo de la orden del tipo de línea.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Ultimo estado          | Es un código definido por el usuario (40/AT) que indica el estado de la línea.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| L/M Y/N                | <p>Código que le indica al sistema que debe introducir el registro en el archivo del historial (F42199 para el proceso de la orden de ventas y F43199 para el proceso de la orden de compra). Los códigos válidos son:</p> <table><tr><td>Y</td><td>Introduce un registro para ciertos campos en el archivo del historial</td></tr><tr><td>N</td><td>No introduce un registro en el archivo del historial</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Y | Introduce un registro para ciertos campos en el archivo del historial | N | No introduce un registro en el archivo del historial |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| Y                      | Introduce un registro para ciertos campos en el archivo del historial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |
| N                      | No introduce un registro en el archivo del historial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                                                       |   |                                                      |   |                         |   |        |   |                      |   |                               |   |                  |

# Configuración de plantillas de órdenes

---

Las plantillas de órdenes se crean y se asignan para agilizar el proceso del registro de órdenes. Una plantilla contiene información sobre los artículos ordenados con más frecuencia.

La configuración de plantillas de órdenes incluye las siguientes tareas:

- ☐ Creación de una plantilla estándar
- ☐ Actualización de una plantilla existente
- ☐ Creación de una plantilla generada por el sistema

Una plantilla estándar aplica a todos los clientes. Por ejemplo, es posible que desee crear una plantilla que se llame OFICINA en la que se incluya el material de oficina que se ordena con más frecuencia. O puede identificar una plantilla estándar en la que se incluyan los artículos ordenados con mayor frecuencia sin importar su clasificación.

Debe actualizar regularmente las plantillas de órdenes existentes para asegurarse de que el proceso de registro de órdenes permanezca exacto y eficaz. Por ejemplo, puede cambiar las cantidades o las secuencias en una plantilla existente.

Después de que un cliente ha establecido el historial de órdenes, puede dejar que el sistema cree automáticamente las plantillas de órdenes. La aplicación Regeneración de plantillas de clientes es una aplicación estándar en batch de J.D. Edwards. Después de haber introducido órdenes de un cliente y ejecutado la aplicación Actualización de órdenes de venta, el sistema crea un registro del historial de órdenes del cliente en el archivo Historial del detalle de órdenes de venta. Puede identificar los criterios de selección de datos adecuados y ejecutar la aplicación Generación de plantillas de clientes para realizar lo siguiente:

- Crear una plantilla estándar basándose en el Historial de ventas
- Actualizar una plantilla basándose en los patrones de venta actuales

## Antes de comenzar

- ☐ Cree un nombre de código definido por el usuario para todas las plantillas.

### Creación de una plantilla estándar

Cree una plantilla para los artículos ordenados con frecuencia para agilizar el proceso del registro de órdenes. Puede crear una plantilla estándar que aplique a todos los clientes y asignarla para que se muestre cada vez que introduzca una orden. Puede crear tantas plantillas estándar como sean necesarias. Si introduce el nombre de una plantilla en las opciones de proceso de Registro de órdenes de venta, el sistema mostrará la plantilla que se especifique en las opciones de proceso cada vez que introduzca una orden.

Asigne una plantilla estándar a un cliente en Instrucciones de facturación al cliente. Esta plantilla aparecerá cada vez que se introduzca una orden del cliente. Una plantilla específica de un cliente contiene el número del Libro de direcciones del cliente e incluye solamente los artículos y cantidades que dicho cliente ordena con más frecuencia. Puede crear varias plantillas para un cliente o puede usar la misma plantilla para más de un cliente.

Puede entrar a cualquier plantilla durante el registro de órdenes de venta y seleccionar una que sea apropiada a las necesidades de su cliente.

#### ► Para crear una plantilla estándar

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Revisiones de plantillas de clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Plantillas de órdenes disponibles, haga clic en Añadir.

The screenshot shows a window titled 'Rev de plantillas de clientes - [Revisiones de plantilla de órdenes]'. It has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Verificar', 'Preferencias', 'Plantilla (M)', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu is a toolbar with icons for OK, Borr..., Can..., For..., Mos..., and Acer. To the right of the toolbar are buttons for 'Enlaces', 'Histor...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains two input fields: 'Vendido a' with a dropdown arrow and 'Plantilla ord' with the text 'BIKES'. Below these is a table with the following columns: 'Nº de partida', 'Cantidad usual', 'Uni med', 'Nº de sec', 'Fch ini vigencia', 'Fch term vigencia', and 'Descripción de artículo'. The table contains four rows of data:

| Nº de partida | Cantidad usual | Uni med | Nº de sec | Fch ini vigencia | Fch term vigencia | Descripción de artículo |
|---------------|----------------|---------|-----------|------------------|-------------------|-------------------------|
| 210           | 10             |         | 5         | 27/3/97          | 31/12/10          | Mountain Bike, Red      |
| 220           | 5              |         | 10        | 27/3/97          | 31/12/10          | Touring Bike, Red       |
| 221           | 5              |         | 15        | 27/3/97          | 31/12/10          | Touring Bike, Blue      |
| 222           | 5              |         | 20        | 27/3/97          | 31/12/10          | Touring Bike, Green     |

At the bottom of the window, there is a status bar with 'Fila:1' and a small icon.

2. En la pantalla Revisiones de plantillas de órdenes, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:

- Plantilla ord
- N° de partida
- Cantidad usual
- Uni med
- N° de sec
- Fch ini vigencia
- Fch term vigencia
- Descripción de artículo
- Nombre de proveedor

| Campo                   | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Plantilla ord           | Es una lista de artículos que se compran con frecuencia. Es posible agrupar los artículos según el tipo de producto, como pueden ser combustibles, lubricantes y productos empacados.                                                                       |
| N° de partida           | Es un número que el sistema asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo y tercer número de artículo.                                                                                                                                            |
| Cantidad usual          | Es la cantidad generalmente ordenada.                                                                                                                                                                                                                       |
| Uni med                 | 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).                                                                                               |
| N° de sec               | En OneWorld, es el orden que determinan los usuarios en el que se han de mostrar los ambientes admisibles.<br><br>En World, es un número de secuencia o clasificación que utiliza el sistema para procesar los registros en el orden que defina el usuario. |
| Fch ini vigencia        | Es la fecha en la que entra en vigor una transacción, mensaje de texto, contrato, obligación, preferencia o regla de política.                                                                                                                              |
| Fch term vigencia       | Es la fecha en la cual se ha completado o vencido una transacción, un mensaje de texto, un acuerdo, una obligación o una preferencia.                                                                                                                       |
| Descripción de artículo | Una descripción puede consistir en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una breve información sobre un artículo.</li> <li>• Una observación.</li> <li>• Una explicación.</li> </ul>                                                                    |
| Nombre de proveedor     | Es un nombre u observación definido por el usuario.                                                                                                                                                                                                         |

### Actualización de una plantilla existente

Para asegurar la exactitud y la eficacia del proceso del registro de órdenes, debe conservar plantillas actuales. Puede cambiar los artículos, cantidades o secuencias en cualquier plantilla existente en cualquier momento.

#### Para actualizar una plantilla existente

---

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Revisiones de plantillas de clientes.

1. En la pantalla Trabajo con Plantillas de órdenes disponibles, haga clic en Buscar para tener acceso a las plantillas existentes.
2. Seleccione la plantilla que desea actualizar.
3. En la pantalla Revisiones de plantillas de órdenes, revise los siguientes campos:
  - Plantilla ord
  - N° de partida
  - Cantidad usual
  - Uni med
  - N° de sec
  - Fch ini vigencia
  - Fch term vigencia
  - Descripción de artículo
  - Nombre de proveedor
4. Para usar detalles de una orden anterior como una plantilla, escoja Historial de órdenes en el menú Pantalla.
5. En la pantalla Trabajo con Historial de órdenes de venta, escoja la orden que el sistema usará para crear una plantilla.
6. Para revisar la orden de venta, escoja Detalles en el menú Fila.
7. Haga clic en OK.



## Creación de una plantilla generada por el sistema

En el menú Operaciones avanzadas y técnicas de órdenes de venta (G4231), escoja Regeneración de plantillas de clientes.

Puede usar la aplicación Regeneración de plantillas de clientes para automatizar el proceso de creación de plantillas. La aplicación Regeneración de plantillas de clientes es una aplicación en batch que crea una plantilla a partir del historial de órdenes establecido de un cliente.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que existan las órdenes del cliente en el archivo Historial de detalle de órdenes de venta.

### Opciones de proceso: Regeneración de la plantilla del historial del cliente

Procesar 1

1. Introduzca el Modelo de órdenes que va a crearse. \_\_\_\_\_

Secuencia : 1=Sec de versión 2=Más frecuentemente ordenados.

2. Introduzca la selección de secuencia del modelo. \_\_\_\_\_

Número máximo de líneas a incluir.  
El espacio en blanco incluirá a todas.

3. Introduzca el número máximo de líneas. \_\_\_\_\_

Número mínimo de líneas a incluir.  
El espacio en blanco incluirá a todas.

4. Introduzca el número mínimo de líneas. \_\_\_\_\_

Introduzca las fechas vigentes que va a utilizar en el modelo (opcional)

5. Desde la fecha vigente. \_\_\_\_\_

6. Hasta la fecha vigente. \_\_\_\_\_

Procesar 2

Selección de dirección de modelos de  
órdenes

1. Introduzca 1 para Vendido a y  
2 para Enviar a

---

2. Introduzca 1 para poner Cantidad  
promedio en Cantidad general.

---

# Configuración de información sobre órdenes en espera

---

Puede poner una orden en espera para impedir que se procese. Tal vez desee hacer esto debido a que la orden:

- No satisface el importe mínimo de órdenes.
- Sobrepasa el límite de crédito del cliente.
- No satisface o sobrepasa su margen de venta.

Puede definir las condiciones que el sistema usa para poner las órdenes en espera y vincular dichas condiciones con un código de espera. Por ejemplo, puede definir los valores mínimos y máximos de órdenes. Si el importe total de la orden no se encuentra dentro de este rango, el sistema asignará un código de espera a la orden y detendrá cualquier procesamiento adicional.

También puede definir márgenes de ventas y de códigos de espera para verificación de crédito. Basado en esta información, el sistema pone una orden en espera si dicha orden o línea de la orden no satisface el margen de ventas. El sistema también pone una orden en espera si ésta sobrepasa el límite de crédito del cliente.

La configuración de la información sobre órdenes en espera incluye las siguientes tareas:

- ☐ Definición de códigos de órdenes en espera
- ☐ Configuración de importes mínimos y máximos de órdenes
- ☐ Configuración de códigos de órdenes en espera para la verificación de crédito
- ☐ Configuración de códigos de órdenes en espera para la verificación de márgenes
- ☐ Configuración de órdenes en espera parcial
- ☐ Asignación de códigos de espera durante el registro de órdenes
- ☐ Asignación de códigos de espera en las instrucciones de facturación al cliente

### Consulte también

- *Liberación de órdenes en espera.*

## Definición de códigos de órdenes en espera

Puede configurar la información sobre órdenes en espera que el sistema usa para poner las órdenes en espera. El sistema aplica esta información si configura las opciones de proceso correspondientes de la aplicación Registro de órdenes de venta.

Utilice esta opción de proceso para especificar un código de retención que el sistema emplee para restringir el número de artículos o grupo de artículos que un cliente o grupo de clientes puede comprar.

El usuario debe configurar la preferencia de Asignación de producto en el Maestro de preferencias (P40070), activar la preferencia mediante la Selección de preferencias (R40400), determinar la información del código de retención en Información de retención de órdenes (P42090) y después el procesamiento del perfil de preferencias en la opción de proceso P4210, Versiones, Perfil de preferencias. Debe introducirse un valor que se haya configurado en UDC 42/HC.

### Consulte también

- *Registro de información adaptada de preferencias* para obtener más información acerca de la preferencia Asignación de productos.

### ► Para definir los códigos de órdenes en espera

En el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241), escoja Información sobre órdenes en espera.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Información sobre órdenes en espera, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos por cada código de espera:
  - Cód espera
  - Suc/planta
  - Pers responsable
  - Vencimiento
  - Contraseña
3. Haga clic en OK.
4. En la pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos o haga clic en Buscar para revisar los códigos de órdenes en espera existentes:
  - Cód espera
  - Suc/planta
  - Tipo de código

- Tipo de límite
- % permitido
- Persona responsable
- Límite inferior
- Límite superior

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cód espera       | Es un código que define el usuario (42/HC) y que identifica el porqué se retuvo una orden (por ejemplo, porque se exceden los límites de crédito, presupuesto o margen).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Suc/planta       | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p>Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> |
| Pers responsable | Es el número de dirección de la persona responsable de revisar y liberar las órdenes en espera.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Vencimiento      | Es el número que designa el período de antigüedad que el sistema debe utilizar cuando se especifica una comprobación de crédito basada en la antigüedad de la cuentas por cobrar del cliente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Contraseña       | Es una serie de caracteres que se introducen antes de que el sistema actualice una tabla. En los sistemas de distribución, la contraseña protege la configuración de comisiones y la liberación de órdenes retenidas. Sólo los usuarios con acceso a la contraseña pueden liberar una orden. El sistema no muestra la contraseña en la pantalla. No se deben dejar espacios en la contraseña.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

### Configuración de importes mínimos y máximos de órdenes

Puede configurar los importes mínimos y máximos de órdenes que su cliente necesita ordenar antes de que el sistema pase la orden a través del ciclo de procesamiento. Por ejemplo, tal vez pueda ofrecer un descuento comercial a un cliente si el cliente ordena un importe mínimo.

Defina un rango entre los importes mínimo y máximo de órdenes en las Instrucciones de facturación al cliente o puede definir un importe mínimo o máximo. Posteriormente, configure los códigos de espera para que el sistema compare la orden o el importe de la línea con los valores que haya definido en las Instrucciones de facturación al cliente.

Después de haber activado este proceso de órdenes en espera con las opciones de proceso correspondientes en la aplicación registro de órdenes de venta, el sistema compara los valores mínimo y máximo con el importe de la orden. Para definir un rango, debe introducir un valor mínimo y un código de espera para el valor máximo. Si el importe de la orden no está dentro del límite adecuado, el sistema muestra un mensaje de error y no procesa la orden.

### ► Para configurar importes mínimos y máximos de órdenes

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. Escoja el cliente y haga clic en Seleccionar en la pantalla Trabajo con Maestro de clientes a fin de tener acceso a la Información sobre el Maestro de clientes.
2. Haga clic en la ficha Facturación página 1.

The screenshot shows a software window titled "Instr de facturac a clientes - [Revisión del Maestro de clientes]". It has a menu bar with "Archivo (E)", "Verificar", "Preferencias", "Pantalla (M)", "Ventana (W)", and "Ayuda (H)". Below the menu is a toolbar with icons for "OK", "Can...", "Mos...", "Acer", and buttons for "Enlaces", "Quién...", "Anterior", "Sigue...", "Objet...", and "Internet". The main area contains a form with the following fields and options:

- N° de cliente: 4242
- Capital System
- N° largo de dirección: [empty]
- Compañía: 00000
- Tabs: Facturas, Crédito, Cobranzas, **Pág de facturación 1**, Pág de facturación 2, Distribución del L/M
- Form fields and checkboxes:
  - Tp dir de facturación: X
  - N° dirección: [empty]
  - Programa de ajuste: NATIONAL
  - Gpo de pcio de clnte: PREFER
  - Valor mín de la orden: 1.500
  - Valor máx de la orden: [empty]
  - Impr mensaje: [empty]
  - Plantilla de orden: BIKES
  - Nivel de vrñ de crédito: C
  - Dir de entrega y facturación: Principal
  - Fijación de prec a nivel nal: Clientes preferentes
  - Se necesita OC del cliente: [checkbox]
  - Exento de retención de crédito: [checkbox]
  - Nota de entrega: [checkbox]
  - Consolidación de facturas: [checkbox]
  - Se permiten órdenes atrasadas: [checkbox]
  - Se permiten sustitutos: [checkbox]
  - Se permiten emb parciales: [checkbox]
  - Se permiten emb parciales: [checkbox]
  - Precios en lista: [checkbox]
  - Aplicación de flete: [checkbox]
  - Impres de certificado de análisis: [checkbox]

The bottom status bar shows "Trabajo con Maestro de clientes" and "Revisión del Maestro de clientes".

3. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Valor máx de la orden
  - Valor mín de la orden

### Consulte también

- *Conversión de importes del límite del cliente* para obtener más información acerca de cómo convertir importes mínimos y máximos de la orden a otra moneda.



### Configuración de códigos de órdenes en espera para la verificación de crédito

Puede configurar un código de espera de créditos para comparar automáticamente el límite de crédito que configura para su cliente en Información sobre el Maestro de clientes con la orden y con cualquier saldo pendiente que tenga en cuentas por cobrar. Por ejemplo, puede configurar el límite de crédito de un cliente en \$1,000. Si su cliente tiene un saldo de cuentas por cobrar de \$100, la orden debe ser por un importe de \$900 o menor, de lo contrario el sistema pondrá la orden en espera.

También puede especificar un código de espera basándose en el porcentaje del saldo pendiente en cuentas por cobrar. Debe especificar los periodos de antigüedad, como por ejemplo, de 0 a 30 días o de 31 a 60 días, para verificar la información sobre saldos. Si especifica el periodo de 31 a 60 días, el sistema no incluye la información sobre saldos del primer periodo en su comparación.

Por ejemplo, un cliente tiene un saldo total de cuentas por cobrar de \$6,000, \$5,000 en el periodo de 0 a 30 días y \$1,000 en el periodo de 31 a 60 días. Establezca un código de espera basándose en el hecho de que el porcentaje de saldo pendiente sea del 20% del saldo total de cuentas por cobrar. Especifique el periodo de antigüedad de 31 a 60 días para que el sistema haga una comparación con el porcentaje permitido. Basándose en esta información, el saldo pendiente máximo permitido para el periodo de 31 a 60 días es de \$1,200. Con un saldo pendiente de \$1,000 en el periodo de antigüedad de 31 a 60 días, este cliente pasaría la verificación de crédito.

#### Consulte también

- *Configuración de Instrucciones de facturación al cliente* para configurar información sobre créditos y cobranzas.

### ► Para configurar los códigos de órdenes en espera para la verificación de crédito

En el menú Configuración de Administración de órdenes de venta (G4241), escoja Información sobre órdenes en espera.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Información sobre órdenes en espera, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos por cada código de espera:
  - Cód espera
  - Suc/planta
  - Pers responsable
  - Tipo de código
  - Tipo de límite
  - % permitido
  - Contraseña
3. Introduzca este código de orden en espera en el campo Verificación de crédito del cliente en las opciones de proceso de Registro de órdenes de venta.

| Campo          | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tipo de código | Designa si el código de retención se aplica a una línea individual dentro de una orden (L) o a la orden en su totalidad (O). En caso de retenciones de crédito, el código de retención se aplica a la orden en su totalidad. Para órdenes parciales, el código de retención puede aplicarse a una línea o a la orden en su totalidad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Tipo de límite | Es un código que indica si hay un límite de cantidad (A) o un límite de porcentajes (%) para la orden. El tipo de límite normalmente sólo aplica a los límites del margen bruto de la orden y de la línea.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| % permitido    | <p>Número que le indica al sistema el porcentaje de cuentas por cobrar que debe aceptar en la columna especificada en el campo Desde antigüedad. Cuando se utiliza la verificación de crédito por antigüedad, el campo de porcentaje permisible constituye un registro obligatorio.</p> <p>Por ejemplo: El cliente tiene un saldo total de \$10,000 y \$2,500 de esa cantidad se encuentra en la columna de días 31-60. El valor de Desde antigüedad es 3 (31-60 días) y el valor de porcentaje permisible es de 10 (10%). En consecuencia, este cliente puede tener hasta 1,000 (10,000 x 10%) en las columnas 3 hasta 6 y aún pasar la verificación de crédito. Ya que el cliente tiene más que esto, el sistema colocará las órdenes en estado pendiente.</p> |

## Configuración de códigos de espera para la verificación de márgenes

Puede configurar un código de espera para verificar que todas las órdenes de venta o líneas de detalle de las órdenes de venta satisfagan cualquier margen que especifique.

El sistema usa la siguiente ecuación para calcular el margen:

$$(\text{Precio} - \text{Costo}) / \text{Precio} = \text{Margen}$$

Por ejemplo, si compra un artículo por \$.42 y lo vende por \$1.00, el cálculo es:

$$(1 - .42) / 1 = .58 \text{ o } 58\%$$

Puede configurar un código de espera que verifique el porcentaje del margen de ventas de la línea de detalle o de toda la orden. Si configura un código de espera que compare el margen de ventas con las líneas de detalle de la orden de venta, el sistema verifica que cada línea de detalle se encuentre entre los márgenes mínimo y máximo que especifique. Por ejemplo, si su margen de ventas se encuentra entre el 25% y el 27%, pero el margen de un artículo es del 28%, el sistema pondrá la orden en espera.

Puede configurar la información sobre un código de espera que verifique el margen de ventas del total de la orden. El sistema verifica que el total de la orden satisfaga los márgenes mínimo y máximo que especifique. Por ejemplo, si su margen de ventas se encuentra entre el 25% y el 27% y el margen de un artículo es del 28%, pero el margen del total de su orden es del 25%, el sistema no pondrá la orden en espera.

### ► Para configurar códigos de órdenes en espera para la verificación de márgenes

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Información sobre órdenes en espera.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Información sobre órdenes en espera, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos por cada código de espera:
  - Cód espera
  - Suc/planta
  - Pers responsable
  - Tipo de código
  - Límite superior
  - Límite inferior

3. Introduzca este código de orden en espera en el campo Verificación de margen de orden o Verificación de margen de línea en las opciones de proceso del Registro de órdenes de venta.

### Configuración de órdenes en espera parcial

Puede configurar un código de espera de tal manera que si la cantidad no está disponible para introducir la información en una línea de detalle de una orden, el sistema coloca toda la orden en espera hasta que esté disponible la cantidad. Use esta orden en espera cuando se permitan las órdenes atrasadas y los embarques parciales.

Si el sistema no tiene una cantidad disponible para surtir una línea de detalle de una orden, el sistema entonces cancela o atrasa las cantidades disponibles basándose en la información correspondiente en las Instrucciones de facturación al cliente.

Si el cliente no permite las órdenes atrasadas, el sistema cancelará la línea de detalle de la orden. Con un código de orden en espera parcial, el sistema pondrá en espera la línea de detalle de la orden hasta que esté disponible la cantidad. Si el cliente no permite órdenes atrasadas pero sí permite los embarques parciales de órdenes o líneas, puede configurar un código de espera parcial de tal manera que el sistema no cancele la línea de detalle de la orden.

Un código de espera parcial se aplica cuando no existe una cantidad suficiente para surtir una línea de detalle de una orden pero el cliente sí permite las órdenes parciales. Un código de orden en espera parcial no equivale a una orden atrasada pues puede liberar una orden en espera parcial en cualquier momento en tanto que sólo puede liberar una orden atrasada cuando se dispone de la cantidad para una línea de detalle de una orden.

### ► Para configurar un código de órdenes en espera parcial

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Información sobre órdenes en espera.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, haga clic en Añadir.

2. En la pantalla Información sobre órdenes en espera, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos por cada código de espera:
  - Cód espera
  - Suc/planta
  - Pers responsable
  - Contraseña
  - Tipo de código
  - Tipo de límite
3. Introduzca el código de orden en espera en el campo Ordenes en espera parcial en las opciones de proceso del Registro de órdenes de venta.

## **Asignación de códigos de espera durante el registro de órdenes**

Debe especificar los códigos de espera en las opciones de proceso del registro de órdenes de venta para activar los códigos de espera. El sistema compara automáticamente la información sobre la orden, como la información sobre las cuentas por cobrar, porcentajes de margen de orden y línea y órdenes parciales con todas las órdenes. Debe activar la opción Exentar la espera de aprobación de crédito en las Instrucciones de facturación al cliente con el fin de exentar a algunos clientes de la verificación de crédito. Si el sistema pone una orden en espera, debe liberar todas las órdenes en la aplicación Liberación de órdenes.

También puede introducir manualmente un código de espera en la información sobre el encabezado de la orden. Un valor en el campo Código de espera impide al sistema procesar dicha orden en particular.

Si ha activado el proceso del flujo de trabajo, JDESOENTRY, el sistema procesa la orden a través de la verificación de las órdenes en espera. Después de hacer clic en OK para aceptar la orden, el sistema verifica las opciones de proceso de los códigos de espera y compara la orden contra la información sobre órdenes en espera.

Si el sistema pone la orden en espera, se envía un mensaje de acción al número del Libro de direcciones que se haya definido en el código de espera como la Persona responsable. Este mensaje indica que la orden está en espera. La persona responsable de liberar las órdenes puede revisar los mensajes durante el proceso de flujo de trabajo y tener acceso a las órdenes por liberar a través del Centro de trabajo.

## **Asignación de códigos de espera en las instrucciones de facturación al cliente**

Puede especificar un código de espera en las instrucciones de facturación al cliente. El sistema no procesa las órdenes de clientes hasta que la persona responsable de revisar las órdenes de dicho cliente libere la orden al ciclo de procesamiento.

Puede usar la aplicación Órdenes en espera en batch para actualizar una orden existente de un cliente con un código de espera que haya sido introducido en las instrucciones de facturación al cliente. Por ejemplo, si introdujo una orden antes de haber conciliado cualquier asunto administrativo con el cliente, puede retirar la orden del ciclo de procesamiento poniéndola en espera.

Después de configurar el código de espera en las instrucciones de facturación al cliente, puede ejecutar la aplicación Órdenes en espera en batch para actualizar las órdenes de venta pendientes de un cliente. Esta aplicación en batch puede ejecutarse para un solo cliente o para todos los clientes cuyos campos de código de espera no estén en blanco.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado los códigos de espera en los códigos definidos por el usuario.



# Configuración de información sobre comisiones

---

Para definir la información sobre comisiones en el sistema Administración de órdenes de venta, debe asociar un vendedor o grupo de vendedores, un porcentaje de comisión, un cliente y un tipo de orden.

Puede especificar el método que el sistema usa para calcular los porcentajes de la comisión. Un porcentaje de comisión es el porcentaje de una orden calculado a partir del margen bruto o del total de la orden que es distribuido a un vendedor o grupo de vendedores. Si configura las comisiones basándose en el margen bruto, el sistema calculará el margen de venta de la orden o de la línea antes de calcular las comisiones.

La configuración de información sobre comisiones incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de un grupo de vendedores
- ☐ Asignación de información sobre comisiones
- ☐ Configuración de información adicional de comisiones
- ☐ Revisión de información sobre comisiones

Puede configurar la información sobre comisiones para que refleje el ambiente de ventas de su empresa. Puede asignar un máximo de dos vendedores o dos grupos de ventas para cada cliente. Después de que haya introducido una orden y de que haya actualizado las ventas a clientes, el sistema aplicará un importe calculado de comisión al número del Libro de direcciones del vendedor o de cada vendedor del grupo. Después de la actualización de ventas, puede revisar la información sobre comisiones para asegurar que sus vendedores reciban el importe correcto.

Puede configurar un grupo de vendedores para distribuir comisiones a un grupo de dos o más vendedores que hayan contribuido a la venta a un cliente. Por ejemplo, si su grupo de vendedores está formado por un administrador de ventas, un representante de cuenta y un asistente de ventas, asigne un código de grupo que los represente a los tres. Los grupos de ventas son muy útiles para identificar a los vendedores encargados de las órdenes de un cliente y para conservar varios porcentajes de comisión.

Puede configurar porcentajes de comisión de acuerdo con las políticas de pago de comisiones de su empresa. Puede distribuir las comisiones introduciendo un porcentaje fijo de comisión o porcentajes variables de comisiones. Cuando configura un porcentaje fijo de comisión, el sistema aplica el mismo porcentaje a cualquier tipo de orden que genere una comisión.

También puede configurar porcentajes variables de comisión para un vendedor. El sistema incluye variables, como por ejemplo, fechas de vigencia, tipos de órdenes, costos fijos e importes mínimos antes de calcular las comisiones. Por ejemplo, tal vez pueda tener un porcentaje diferente de comisión para las órdenes de venta que el que tiene para órdenes abiertas. O, pudiera deducir los costos fijos de una orden antes de calcular las comisiones.

Si asigna un grupo de vendedores a un cliente, puede distribuir las comisiones en un porcentaje fijo de comisiones. Puede configurar un porcentaje fijo que distribuya el mismo porcentaje de comisión a cada vendedor del grupo.

También puede configurar un porcentaje variable de comisión para el grupo o para los vendedores del grupo. Si los porcentajes de comisión difieren dentro del grupo, puede configurar diferentes porcentajes de comisión por cada vendedor. Por ejemplo, un administrador pudiera tener una tarifa más elevada de comisión que el asistente de ventas.

**Nota:** debe ejecutar una actualización de ventas antes de revisar la información sobre comisiones. Debe configurar las opciones de proceso apropiadas para la aplicación Actualización de ventas de clientes para actualizar el archivo Comisión de ventas (F42005).

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que existan números del Libro de direcciones para todos los vendedores.
- ☐ Verifique que ha configurado las opciones de proceso de la aplicación Actualización de ventas para actualizar la información sobre comisiones. Consulte *Actualización de información sobre ventas*.

## Configuración de un grupo de vendedores

Puede configurar un grupo de vendedores para distribuir comisiones a un grupo de dos o más vendedores que hayan sido responsables de la orden de un cliente. Por ejemplo, si su grupo de vendedores está formado por un administrador de ventas, un representante de cuenta y un asistente de ventas, asigne un código de grupo que los represente a los tres.

Después de que haya introducido una orden y actualizado las ventas de clientes, el sistema aplica los importes correspondientes de comisiones a los números del Libro de direcciones de los vendedores del grupo.

Puede configurar un porcentaje variable de comisión para el grupo o para los vendedores del grupo. Si los porcentajes de comisión difieren dentro del grupo, puede configurar diferentes porcentajes de comisión para cada vendedor. Por ejemplo, un administrador pudiera tener una tarifa más elevada de comisión que el asistente de ventas.

### Antes de comenzar

- ☐ Verifique que haya configurado un código para el grupo de vendedores en la tabla de códigos definidos por el usuario (sistema 42, tipo RS).

### ► Para configurar un grupo de vendedores

En el menú Administración de comisiones/regalías (G4223), escoja Ventas relacionadas con comisiones/regalías.

1. En la pantalla Trabajo con Vendedor relacionado, haga clic en Añadir.

| Cód vtas | N° de vendedor | Fch ini vig | Fecha venc | Vendedor relacionado | Cód L o R | % rel |
|----------|----------------|-------------|------------|----------------------|-----------|-------|
| 645      | 6001           | 20/11/97    | 31/12/10   | I                    | O         | 5,000 |
| 645      | 8444           | 20/11/97    | 31/12/10   | I                    | O         | 5,000 |

2. En la pantalla Revisiones de vendedores relacionados, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Cód vtas
  - N° de vendedor
  - Fch ini vig
  - Vendedor relacionado

- Cód L o R
- % rel

| Campo                | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cód vtas             | Es el código utilizado en lugar del número de vendedor cuando existen más de dos vendedores que son responsables por una orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Nº de vendedor       | El estándar para los cálculos de comisión requiere un máximo de dos vendedores y dos porcentajes de comisión respectivas por cada línea de la orden. Para crear un compromiso de pago de comisión para más de dos vendedores, puede relacionar personas o entidades (para regalías) con una sola línea de orden. Para ello, debe configurar un código de vendedor/comisión/ventas que represente no uno sino muchos vendedores en el archivo de vendedores correspondiente. El sistema inserta este código en el registro de instrucciones de facturación de cualquier cliente o durante el registro de órdenes de venta con el fin de crear varios registros de comisión en el momento adecuado del ciclo de procesamiento de órdenes (un registro por cada vendedor relacionado). |
| Fch ini vig          | La fecha en la que un nivel dentro de un método de precio se hace efectiva. Pueden haber registros múltiples dentro de un método de precio que tienen el mismo nivel de identificación, porcentaje de descuento, etc., con la única diferencia de la fecha efectiva. Esto puede ocurrir a causa de períodos especiales de promoción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Vendedor relacionado | Un código que establece si las comisiones han de calcularse en base al importe de la factura de ventas (I) o basándose en el margen bruto (G).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Cód L o R            | El código que establece si las comisiones se basan en los totales de la orden (O) o en las cantidades de línea (L).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| % rel                | Es el porcentaje de la venta por la cual un vendedor relacionado es responsable. Un vendedor relacionado es cualquier vendedor en un grupo de ventas designado (relacionado). Para un determinado grupo, el porcentaje de la venta no tiene que equivaler al 100%.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

## **Asignación de información sobre comisiones**

Puede configurar la información sobre comisiones para que refleje el ambiente de ventas de su empresa. Puede asignar un máximo de dos vendedores o dos grupos de ventas para cada cliente. Después de que haya introducido un orden y de que haya actualizado las ventas a clientes, el sistema aplicará un importe calculado de comisión al número del Libro de direcciones del vendedor o de cada vendedor del grupo.

Puede configurar porcentajes de comisión de acuerdo con las políticas de pago de comisiones de su empresa. Puede distribuir las comisiones introduciendo un porcentaje fijo de comisión o porcentajes variables de comisiones.

Cuando configura un porcentaje fijo de comisión, el sistema aplica la misma tarifa de porcentaje a cualquier orden. Si asigna un grupo de vendedores a un cliente, puede distribuir las comisiones conforme a un porcentaje fijo de comisiones. Sin embargo, cuando asigna un porcentaje fijo de comisión en las instrucciones de facturación al cliente para un grupo, el sistema distribuye el importe de la comisión al número de grupo. Puede usar esta opción si distribuye las comisiones a una entidad, como por ejemplo, a una sucursal. El sistema no divide automáticamente el porcentaje fijo de la comisión entre los vendedores del grupo.

Cuando asigna un porcentaje fijo de comisión en Instrucciones de facturación al cliente, el sistema calcula el importe de comisión basado en el total de la orden.

No puede asignar los porcentajes de comisión de un vendedor en Instrucciones de facturación al cliente, si desea calcular porcentajes variables de comisión o configurar información adicional de comisiones. Para distribuir el mismo porcentaje de comisión a los vendedores dentro de un mismo grupo, debe especificar el porcentaje de comisión de cada vendedor.

### **Consulte también**

- *Configuración de instrucciones de facturación al cliente.*



#### **Para asignar información sobre comisiones**

---

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Instrucciones de facturación al cliente.

1. En la pantalla Trabajo con Maestro de clientes, haga clic en Buscar con el fin de localizar clientes que han sido configurados en el sistema Libro de direcciones.
2. Para entrar a la información del Maestro de clientes, escoja el cliente y haga clic en Seleccionar.

3. En la pantalla Revisión del Maestro de clientes, revise la información implícita y efectúe los cambios necesarios.
4. Haga clic en la ficha Facturación página 2.
5. Introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Código de comisión 1
  - Porcentaje de comisión 1
  - Código de comisión 2
  - Porcentaje de comisión 2

### Configuración de información adicional de comisiones

Puede incluir información adicional antes de calcular el importe de comisión de un vendedor, un grupo de vendedores o vendedores dentro del grupo. El sistema compara la información adicional de comisiones, como por ejemplo, el tipo de orden, costos fijos y fechas de vigencia con la información sobre la orden antes de calcular el porcentaje de comisión. Puede designar porcentajes diferentes de comisión para los tipos de órdenes. Por ejemplo, puede designar que un vendedor gane el 5% de comisión en una orden de venta, el 2% en una orden de embarque directo y el 7% en una orden abierta.

También puede designar porcentajes de comisión por un tiempo limitado con variables que apliquen durante las fechas de vigencia. Por ejemplo, pudiera especificar que un aprendiz gane un 7% de comisión en los totales de las órdenes de venta durante su periodo de capacitación. Durante ese tiempo, la orden debe satisfacer un importe mínimo de margen bruto, o de lo contrario, el sistema no calculará las comisiones. Si la orden califica para una comisión, entonces debe restar los costos fijos antes de calcular el porcentaje de comisión. Después del periodo de entrenamiento, el vendedor gana un 5% de comisión del margen bruto de todas las órdenes después de que el sistema haya restado los costos fijos. Puede introducir varios porcentajes de comisiones a la vez cuando anticipa cambios en el futuro.

Puede asignar información adicional a un grupo de vendedores o vendedores dentro de un grupo. Para especificar la información adicional de comisiones del grupo, debe asignar la información adicional al código de grupo. Por ejemplo, puede especificar que el grupo debe satisfacer el margen bruto mínimo que se ha asignado antes de que el sistema calcule la comisión. Para calcular la información adicional de comisiones de los vendedores dentro de un grupo, puede asignar la información adicional a cada número de vendedor.

## Antes de comenzar

- ☐ Verifique que ha configurado un código para el grupo de vendedores en la tabla de códigos definidos por el usuario (sistema 42, tipo RS).
- ☐ Verifique que los códigos de tarifas de comisiones estén en blanco para cada cliente en Instrucciones de facturación al cliente.

## ► Para configurar información adicional de comisiones

En el menú Administración de comisiones/regalías (G4223), escoja Constantes de comisiones/regalías.

Después de haber seguido estos pasos para asignar un vendedor o grupo a un cliente, puede configurar la información adicional.

1. En la pantalla Trabajo con Constantes de comisiones, haga clic en Añadir.

The screenshot shows a window titled 'Constantes comisiones/regalías - [Revisiones de constantes de comisiones]'. It has a menu bar with 'Archivo', 'Verificar', 'Preferencias', 'Ventana', and 'Ayuda'. Below the menu is a toolbar with icons for 'OK', 'Can...', 'For...', 'Mos...', 'Acer', 'Enlaces', 'Mostr...', 'Objet...', and 'Internet'. A text field labeled 'Nº de comisión' contains the value '8001'. Below this is a table with the following columns: 'Tipo de código de comisión', 'Fch ini vig', 'Fecha venc', 'Tipo ord', 'Factor carga', 'Costo fijo', 'Marg bruto mínimo (\$)', and '% de comisión'. The table has two rows of data. The first row has values: '16/10/98', '31/12/2020', 'S4', and empty cells for the remaining columns. The second row has values: '23/10/97', '31/12/10', 'S0', and empty cells for the remaining columns. Below the table is a large empty area for additional information. At the bottom right, there is a status bar that says 'Fila:1'.

| Tipo de código de comisión | Fch ini vig | Fecha venc | Tipo ord | Factor carga | Costo fijo | Marg bruto mínimo (\$) | % de comisión |
|----------------------------|-------------|------------|----------|--------------|------------|------------------------|---------------|
|                            | 16/10/98    | 31/12/2020 | S4       |              |            |                        |               |
|                            | 23/10/97    | 31/12/10   | S0       |              |            | 25,0000                |               |

2. En la pantalla Revisiones de constantes de comisiones, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Tipo de código de comisión
  - Fch ini vig
  - Fecha venc
  - Tipo ord
  - Factor carga
  - Marg bruto mínimo (\$)

- % de comisión
- Código de categoría
- Región geográfica
- Código de manejo del flete
- Contraseña

| Campo                      | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------|---|----------------------------------|---|-----------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|
| Tipo de código de comisión | Indica si una comisión ha de calcularse utilizando el importe de la factura o el margen bruto. No importa cual de ellos se utilice, este importe deberá considerarse como el punto inicial para el cálculo de comisiones ya que los factores de carga, los costos fijos, los márgenes mínimos e información similar deberán ser aplicados todavía.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| Tipo ord                   | <p>Es el código definido por el usuario (sistema 00, tipo DT) que identifica el tipo de documento. Este código también indica el origen de las transacciones. JDE ha reservado códigos de tipo de documentos para comprobantes, facturas, ingresos y hojas de tiempo que crean asientos de compensación automática durante el programa de contabilización. (Estos asientos no auto-cuadran al momento de su registro original.)</p> <p>Los siguientes tipos de documentos han sido definidos por JDE y no deben cambiarse:</p> <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 nóminas</td></tr><tr><td>I</td><td>Documentos de inventarios</td></tr><tr><td>O</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de compra</td></tr><tr><td>J</td><td>Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos</td></tr><tr><td>S</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de venta</td></tr></table> | P | Documentos de cuentas por pagar | R | Documentos de cuentas por cobrar | T | Documentos de nóminas | I | Documentos de inventarios | O | Documentos de procesamiento de órdenes de compra | J | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos | S | Documentos de procesamiento de órdenes de venta |
| P                          | Documentos de cuentas por pagar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| R                          | Documentos de cuentas por cobrar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| T                          | Documentos de nóminas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| I                          | Documentos de inventarios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| O                          | Documentos de procesamiento de órdenes de compra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| J                          | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| S                          | Documentos de procesamiento de órdenes de venta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| Factor carga               | Es el factor que se utiliza como multiplicador del coste del producto.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| Marg bruto mínimo (\$)     | El margen bruto mínimo por orden. Si el margen bruto no es al menos igual que este importe, entonces la orden no calificará para recibir una comisión.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| % de comisión              | El porcentaje del importe de una orden de ventas pagadera al vendedor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |



| Campo                      | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Código de categoría        | <p>Es uno de los treinta códigos de informes que se pueden asignar a una dirección en el sistema del Libro de direcciones. Utilice estos códigos para identificar direcciones para informes, correo, etc. Los Códigos de categoría son definidos por el usuario (sistema 01, tipos 01 al 30). Por ejemplo:</p> <p>Código de categoría 01 – Ubicación o sucursal<br/> Código de categoría 02 – Vendedor<br/> Código de categoría 03 – Nuevos inquilinos<br/> Código de categoría 04 – Oficial de crédito</p>                                                                                             |
| Región geográfica          | <p>Es uno de los treinta códigos de elaboración de informes que se pueden asignar a una dirección del sistema Libro de direcciones. Use estos códigos para identificar direcciones de informes, correo, etc. Los Códigos de categoría están definidos por el usuario (sistema 01, tipos 01 al 30).</p> <p>Por ejemplo:</p> <p>Código de categoría 01 – Ubicación o sucursal.<br/> Código de categoría 02 – Vendedor.<br/> Código de categoría 03 – Nuevos inquilinos.<br/> Código de categoría 04 – Ejecutivo de crédito.</p>                                                                           |
| Código de manejo del flete | <p>Es un código definido por el usuario (42/FR) que indica el método por el cual se entregan los envíos del proveedor. Por ejemplo, el proveedor podría entregar en la puerta de entrega especificada o recoger el envío en la puerta de entrega especificada por el proveedor.</p> <p>De igual manera, puede usar estos códigos para indicar quién es responsable de los cargos por fletes. Por ejemplo, puede tener un código que indique que el cliente toma posesión legal de las mercancías en cuanto salen del almacén del proveedor y es responsable de los cargos de transporte al destino.</p> |
| Contraseña                 | <p>Es una serie de caracteres que se introducen antes de que el sistema actualice una tabla. En los sistemas de distribución, la contraseña protege la configuración de comisiones y la liberación de órdenes retenidas. Sólo los usuarios con acceso a la contraseña pueden liberar una orden. El sistema no muestra la contraseña en la pantalla. No se deben dejar espacios en la contraseña.</p>                                                                                                                                                                                                    |

### Revisión de información sobre comisiones

Puede configurar la información sobre comisiones para que refleje el ambiente de ventas de su empresa. Puede asignar un máximo de dos vendedores o dos grupos de ventas para cada cliente. Después de que haya introducido una orden y de que haya actualizado las ventas a clientes, el sistema aplicará un importe calculado de comisión al número del Libro de direcciones del vendedor o de cada vendedor del grupo.

Después de actualizar las ventas, puede revisar la información sobre comisiones para asegurarse de que los vendedores reciben el importe correcto. Si es necesario, puede modificar la información existente si tiene el nivel de autoridad apropiado.



#### **Para revisar la información sobre comisiones**

---

En el menú Administración de comisiones/regalías (G4223), escoja Actualización de comisiones/regalías.

1. En la pantalla Trabajo con Actualización de comisiones, haga clic en Buscar con el fin de localizar la información sobre comisiones o introduzca la información correspondiente en cualquiera de los siguientes campos:
  - Vendedor
  - N° de cliente
  - N° de orden
  - N° partida
2. Revise la información sobre los siguientes campos:
  - Total de la OV
  - Total línea
  - % de comisión
  - Importe de comisión
  - Margen bruto
  - Factor carga
  - Costo fijo
  - Costo línea

| <b>Campo</b>        | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Total de la OV      | Es el valor monetario total de los precios de lista totales de los artículos incluidos en esta orden, menos los descuentos aplicables.                                                                                                                                                                                                                             |
| Total línea         | El valor monetario total de la lista de precios del artículo de la línea, menos el descuento aplicado.                                                                                                                                                                                                                                                             |
| % de comisión       | El porcentaje del importe de una orden de ventas pagadera al vendedor.                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Importe de comisión | Es la cantidad monetaria calculada como una posible responsabilidad de comisiones. Basándose en el importe de la orden de ventas al nivel de orden o de línea, esta cantidad puede ser el resultado de otros factores tales como el costo de ventas, los gastos generales del factor de carga, el margen bruto mínimo, etc. Consulte las constantes de comisiones. |
| Margen bruto        | Es la cantidad inicial de las utilidades brutas (cantidad de ventas menos el costo de ventas) en una orden antes de que el sistema añada o substraiga otros factores en el cálculo de la Responsabilidad de la comisión.                                                                                                                                           |
| Costo fijo          | Es el importe monetario de los gastos generales del procesamiento de la orden.                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Costo línea         | El importe del costo de ventas que debe restarse de la cantidad de la línea de ventas para obtener el importe de las utilidades brutas para esta línea de la orden.                                                                                                                                                                                                |



## Configuración de recargos por ventas entre sucursales

---

Use los recargos por ventas entre sucursales para configurar costos adicionales que están asociados con una orden de venta entre sucursales. Introduzca una orden de venta entre sucursales para surtir una orden de venta desde una sucursal/planta diferente de aquella donde se hizo la orden. Por ejemplo, si su compañía vende mercancía desde una ubicación pero surte y envía las órdenes desde otra, como por ejemplo desde un almacén central de abastecimiento, puede hacer que la orden se envíe directamente al cliente desde el almacén central de abastecimiento.

Las compañías pueden aplicar costos adicionales a las ventas entre sucursales. Los costos adicionales que configure en la aplicación Incremento por ventas entre sucursales son los importes que carga la sucursal/planta en adición al precio base.

Puede usar la aplicación Incremento por ventas entre sucursales para configurar el importe del recargo de cualquier orden de venta entre sucursales. También puede definir la relación entre la sucursal/planta de la venta y la de la oferta. Por ejemplo, si está configurando la tabla de recargos por ventas entre sucursales desde la perspectiva de un almacén central de abastecimiento, puede definir el importe que le carga a cada ubicación que hace una orden.

También puede configurar los importes de los recargos que sean específicos ya sea a un artículo o a un grupo de artículos. Por ejemplo, cada vez que surta una orden que contenga un artículo con un importe de recargo adicional, el sistema suma el importe del recargo de dicho artículo al total de la orden. O, en cualquier momento en que surta una orden que contenga un artículo de un grupo específico, el sistema añade el importe de recargo para el grupo. No puede configurar un recargo tanto para el artículo como para el grupo que incluya el artículo.

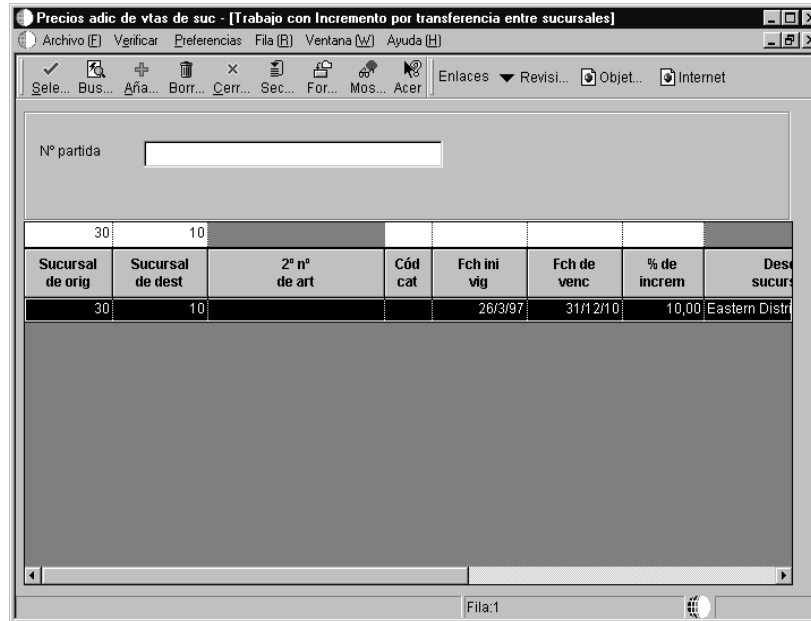
### ► Para configurar recargos por ventas entre sucursales

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Incremento por ventas entre sucursales.

1. En la pantalla Trabajo con Incremento por transferencias entre sucursales, haga clic en Añadir.

| Sucursal de org | Sucursal de dest | Cód cat | Nº de partida | Fch ini vig | Fch de venc | % de increm |
|-----------------|------------------|---------|---------------|-------------|-------------|-------------|
| 30              | 10               |         |               | 26/3/97     | 31/12/10    | 10,00       |
| 30              | 20               |         |               | 26/3/97     | 31/12/10    | 10,00       |
| 30              | 40               |         |               | 26/3/97     | 31/12/10    | 10,00       |
|                 |                  |         |               |             |             | 0,00        |

2. En la pantalla Revisión de recargos por transferencias entre sucursales, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Sucursal de org
  - Sucursal de dest
  - Nº partida
  - Fch ini vig
  - Fch de venc
  - % de increm
3. Haga clic en OK.



4. En la pantalla Trabajo con Incremento por transferencias entre sucursales, introduzca la información en cualquiera de los siguientes campos o haga clic en Buscar para revisar los importes de los recargos:

- Nº partida
- Sucursal de orig
- Sucursal de dest
- Fch de venc
- Fch ini vig
- % de increm

| Campo            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sucursal de orig | <p>Es un código que representa una unidad de negocios de alto nivel. Use este código para referirse a una sucursal o planta que pudiera tener departamentos o trabajos, que representan unidades de negocios de niveles más bajos, subordinadas a la misma. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sucursal/planta (MCU)</li> <li>• Depto A (MCU)</li> <li>• Depto B (MCU)</li> <li>• Trabajo 123 (MCU)</li> </ul> <p>La seguridad de la unidad de negocios se basa en la unidad de negocios del nivel más alto.</p> |

| <b>Campo</b>     | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sucursal de dest | <p>Es una unidad de negocios secundaria o de nivel inferior. El sistema usa el valor introducido para indicar que una sucursal o planta contiene varios departamentos o trabajos subordinados. Por ejemplo, imagine que el componente de sucursal se denominase MMCU. La estructura de MMCU podría ser la siguiente:</p> <p style="margin-left: 40px;">Sucursal/planta – (MMCU)<br/> Dept A – (MCU)<br/> Dept B – (MCU)<br/> Trabajo 123 - (MCU)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Nº partida       | Es el número que se le asigna a un artículo. Puede ser en formato corto, largo o tercer número de artículo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Fch ini vig      | <p>Es una fecha que indica una de las siguientes cosas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuando se da de alta un componente en una lista de materiales.</li> <li>• Cuando se da de alta un segmento en ruta de un artículo.</li> <li>• Cuando entra en vigencia una lista de tarifas.</li> </ul> <p>El valor implícito es la fecha del día del sistema. El usuario puede introducir fechas de vigencia futuras de tal manera que el sistema tome en cuenta los cambios futuros. Aquellos artículos que ya no estén vigentes en el futuro pueden registrarse y reconocerse en Costeo de producto, Manejo de planta y Planificación de requerimientos de capacidad. El sistema Planificación de requerimientos de materiales determina los componentes admisibles por fechas de vigencia y no por el nivel de revisión de la lista de materiales. Algunas pantallas muestran datos con base en la fecha de vigencia que introduzca el usuario.</p>                                                                                                                                  |
| Fch de venc      | <p>Es una fecha que indica una de las siguientes cosas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuando una pieza componente ya no está vigente en la lista de materiales.</li> <li>• Cuando un segmento de ruta ya no está vigente como segmento subsiguiente en la ruta de un artículo.</li> <li>• Cuando una lista de tarifas ya no está activa.</li> </ul> <p>El valor implícito es 31 de diciembre del año implícito definido en el Diccionario de datos del Año de cambio de siglo. El usuario puede introducir fechas de vigencia futuras de tal manera que el sistema pueda planear cambios futuros. Los artículos que dejarán de ser vigentes en el futuro podrán registrarse de cualquier modo y ser reconocidos en Costeo de productos, Administración de planta y Planificación de necesidades de capacidad. El sistema Planificación de necesidades material determina los componentes válidos por fecha de vigencia y no por nivel de revisión de la lista de materiales. Algunas pantallas muestran datos basados en las fechas de vigencia que introduzca el usuario.</p> |



| Campo       | Explicación                                                                                                                           |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| % de increm | El porcentaje de alza de precios es el porcentaje que debe subir el costo cuando se transfiere el artículo de una sucursal a la otra. |



# Configuración de instrucciones de contabilidad automática

---

Las instrucciones de contabilidad automáticas (ICA) son los enlaces entre sus funciones diarias, el catálogo de cuentas y los informes financieros. El sistema usa las ICA para determinar cómo se distribuyen los asientos del Libro mayor que genera el sistema. Por ejemplo, en el sistema Administración de órdenes de venta, las ICA indican la forma en la que se registra la transacción cuando se vende un artículo almacenable a un cliente.

Para los sistemas de Distribución, debe crear las ICA para cada combinación única de compañía, transacción, tipo de documento y clasificación del Libro mayor que piense usar. Cada ICA está asociada con una cuenta específica del Libro mayor que consiste en una unidad de negocios, un objeto y una cuenta auxiliar (opcional).

Si tiene que cobrar impuestos en las facturas de los clientes, debe distribuir los importes de los impuestos a las cuentas correspondientes del Libro mayor. Cuando configure ICA para un tipo de impuesto específico, como el IVA o el impuesto sobre uso, debe designar aquellas cuentas en las que desea hacer un débito o un crédito por el importe del impuesto de una factura.

El sistema almacena las ICA en el archivo Maestro de instrucciones de contabilidad automática (F4095).

## Consulte también

- *Configuración de ICA para componentes de costos* en la guía *Solución de rentabilidad empresarial* para obtener más información acerca de la configuración de ICA para el costeo de productos y costeo basado en actividades.
- *Configuración de ICA para impuestos* para obtener información sobre la configuración de las instrucciones de contabilidad automática para información fiscal.

### ICA para el sistema Administración de órdenes de venta

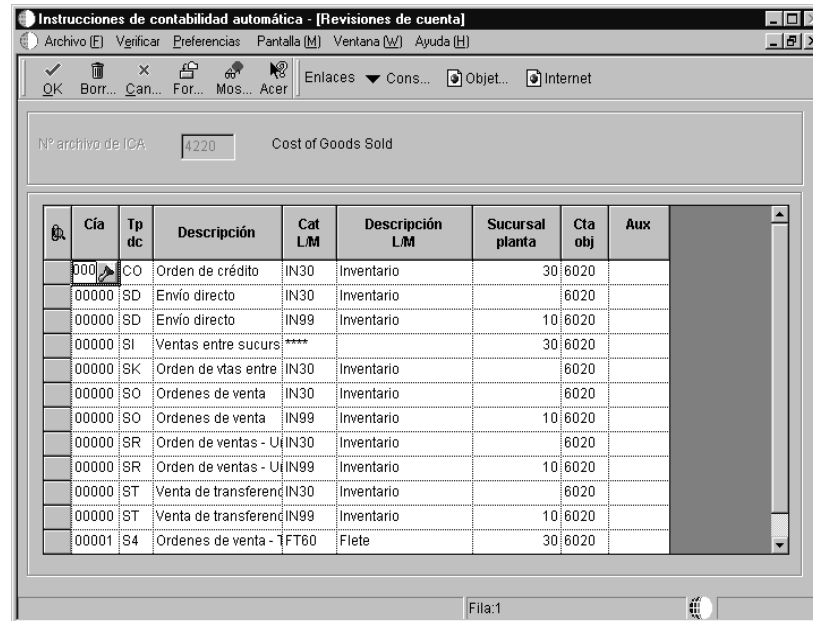
|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Costo de ventas (Costo de ventas) (4220)</b> | Proporciona el importe de gastos/costos a la cuenta de costo de ventas.                                                                                                                                                                              |
| <b>Ingresos (4230)</b>                          | Proporciona el precio real de las ventas de inventario en la cuenta de ingresos de ventas.                                                                                                                                                           |
| <b>Inventario (4240)</b>                        | Acredita el importe de costos a una cuenta de inventario.                                                                                                                                                                                            |
| <b>C/C comercial (4245)</b>                     | Realiza un débito por el importe de ventas en una cuenta de cuentas por cobrar. El sistema graba los asientos de compensación de las cuentas por cobrar en el Libro mayor sólo si está desactivada la opción de actualización de cuentas por cobrar. |
| <b>Obligaciones fiscales (4250)</b>             | Proporciona los asientos de diario a las cuentas de las obligaciones fiscales que se crearon durante una actualización de ventas.                                                                                                                    |
| <b>Ajustes de precios (4270)</b>                | Proporciona los asientos de diario de los ajustes de precios individuales que se crearon al actualizar las ventas.                                                                                                                                   |
| <b>Descuentos por pagar (4280)</b>              | Proporciona los asientos de compensación de las cuentas acumuladas.                                                                                                                                                                                  |
| <b>Embarque y débito (4234)</b>                 | Ajusta los márgenes de ganancia afectados por los acuerdos de embarque y débito.                                                                                                                                                                     |

La pantalla Cuentas automáticas de distribución muestra cada ICA e información predefinida sobre el tipo de documento, clase del Libro mayor y cuentas que resultan afectadas por las transacciones.

## ► Para configurar las instrucciones de contabilidad automática

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

1. Escoja la fila que contenga la tabla de ICA que desea configurar en la pantalla Trabajo con ICA.
2. En el menú Fila, escoja Detalles.



3. En la pantalla Revisiones de cuenta, desplácese hasta la parte inferior de la pantalla, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos y haga clic en OK:
  - Cía
  - Tp dc
  - Cat L/M
  - Sucursal planta
  - Cta obj
  - Aux

| Campo                            | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------------|--------------------------|---|----------------------------------|
| Cía                              | <p>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.</p> <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
| Tp dc                            | <p>Es un Código definido por el usuario (00/DT) que identifica el origen y propósito de la transacción.</p> <p>J.D. Edwards reserva varios prefijos para los tipos de documentos como comprobantes, facturas, recibos y hojas de tiempo.</p> <p>Los prefijos reservados de los tipos de documentos para los códigos son:</p> <table data-bbox="721 863 1208 1020"> <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> <p>El sistema crea registros de compensación para estos tipos de documentos al contabilizar un batch.</p>                                                                                                                                                                                                                                                       | 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
| Cat L/M                          | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>El sistema puede generar asientos contables con base en una sola transacción. Por ejemplo, la venta de un solo artículo de inventario puede generar asientos contables similares a los siguientes:</p> <table data-bbox="802 1598 1297 1715"> <tr><td>Ventas-Stock (Cargo)</td><td>xxxxx.xx</td></tr> <tr><td>Ventas de stock a C/C (abono)</td><td>xxxxx.xx</td></tr> <tr><td>Inventario en stock (cargo)</td><td>xxxxx.xx</td></tr> <tr><td>Costo de ventas de stock (abono)</td><td>xxxxx.xx</td></tr> </table> | Ventas-Stock (Cargo) | xxxxx.xx                        | Ventas de stock a C/C (abono) | xxxxx.xx                         | Inventario en stock (cargo) | xxxxx.xx                      | Costo de ventas de stock (abono) | xxxxx.xx                 |   |                                  |
| Ventas-Stock (Cargo)             | xxxxx.xx                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
| Ventas de stock a C/C (abono)    | xxxxx.xx                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
| Inventario en stock (cargo)      | xxxxx.xx                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |
| Costo de ventas de stock (abono) | xxxxx.xx                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                      |                                 |                               |                                  |                             |                               |                                  |                          |   |                                  |

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sucursal planta | <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La seguridad establecida para este campo puede impedirle localizar aquellas unidades de negocio para las que no tenga autoridad.</p> <p>Nota: el sistema usará el número de trabajo para los asientos de diario si no introduce ningún valor en el archivo ICA.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>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.</p> |
| Cta obj         | <p>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.</p> <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Aux             | <p>Una subdivisión de una cuenta objeto. Las cuentas auxiliares guardan más registros detallados de la actividad contable de una cuenta objeto.</p> <p>..... <i>Información específica del formato</i> .....</p> <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |





## Definición de números de cuenta flexibles

---

Use la contabilidad flexible de ventas para crear un formato flexible de los números de cuenta de su catálogo de cuentas. Los números de cuenta flexibles usan el formato estándar de J.D. Edwards, que tiene tres segmentos, unidad de negocios.objeto.auxiliar. El formato flexible le permite personalizar cada segmento del número de cuenta.

Por ejemplo, puede usar un formato que incluya más información, como por ejemplo, vendedor, sucursal, territorio de ventas y otros códigos de categoría del Libro de direcciones. O, puede configurar la estructura del número de cuenta flexible basándose en la forma en la que realiza el seguimiento del desempeño de los artículos y clientes a través del detalle de ventas y del Libro mayor.

La estructura de cuentas estándar de J.D. Edwards está formateada con los siguientes segmentos:

- Unidad de negocios
- Cuenta objeto
- Cuenta auxiliar
- Libro mayor auxiliar

Las cuentas de formato flexible tienen los mismos segmentos. La longitud de todos los segmentos no puede ser mayor de 34 caracteres. Cada segmento de la cuenta de formato flexible tiene un límite de caracteres:

|                             |               |
|-----------------------------|---------------|
| <b>Unidad de negocios</b>   | 12 caracteres |
| <b>Cuenta objeto</b>        | 6 caracteres  |
| <b>Cuenta auxiliar</b>      | 8 caracteres  |
| <b>Libro mayor auxiliar</b> | 8 caracteres  |

Para crear un número de cuenta flexible, defina uno o más de estos segmentos. Para ello, asocie una o más unidades de información con cada segmento. Cada unidad de información está asociada con un campo y se almacena en uno de los siguientes archivos:

- Maestro del Libro de direcciones (F0101)
- Historial de ajustes de precios (F4074)
- Maestro de artículos (F4101)
- Sucursal de artículos (F4102)
- Encabezado de órdenes de venta (F4201)
- Detalle de órdenes de venta (F4211)

Para asociar la información con un segmento, debe saber el nombre del dato que J.D. Edwards ha definido para el campo correspondiente en el archivo.

No puede definir un segmento de objeto. Debe definir la cuenta objeto mediante las ICA.

La cuenta auxiliar no se puede ver en línea pero se almacena en el archivo Libro mayor de cuentas (F0911).

Active la contabilidad flexible de ventas mediante las opciones de proceso para la aplicación Actualización de ventas a clientes.

Antes de crear un número de cuenta flexible, tenga en cuenta lo siguiente:

**Uso de una estructura uniforme de cuenta**

Debe usar la misma estructura de cuentas para todas las compañías y todas las unidades de negocios en su compañía. Esto es necesario para consolidaciones de varias compañías y ajustes automatizados entre compañías.

Si usa la contabilidad flexible en los sistemas financieros de J.D. Edwards, la unidad de negocios y la cuenta auxiliar que define mediante la contabilidad flexible de cuentas de distribución deben tener el mismo número de caracteres que la unidad de negocios y la cuenta auxiliar que se define en la contabilidad flexible financiera.

**Definición de un Libro mayor auxiliar por cuenta**

Puede definir un solo tipo de Libro mayor auxiliar para cada cuenta. Es importante que revise su estructura de cuentas antes de configurar las cuentas flexibles para así determinar la forma en la que usará los Libros mayores auxiliares.

### Ejemplo: número de cuenta flexible

Una compañía farmacéutica vende sus productos a hospitales y farmacias de todo el país. También vende productos que no requieren receta médica a varios distribuidores minoristas.

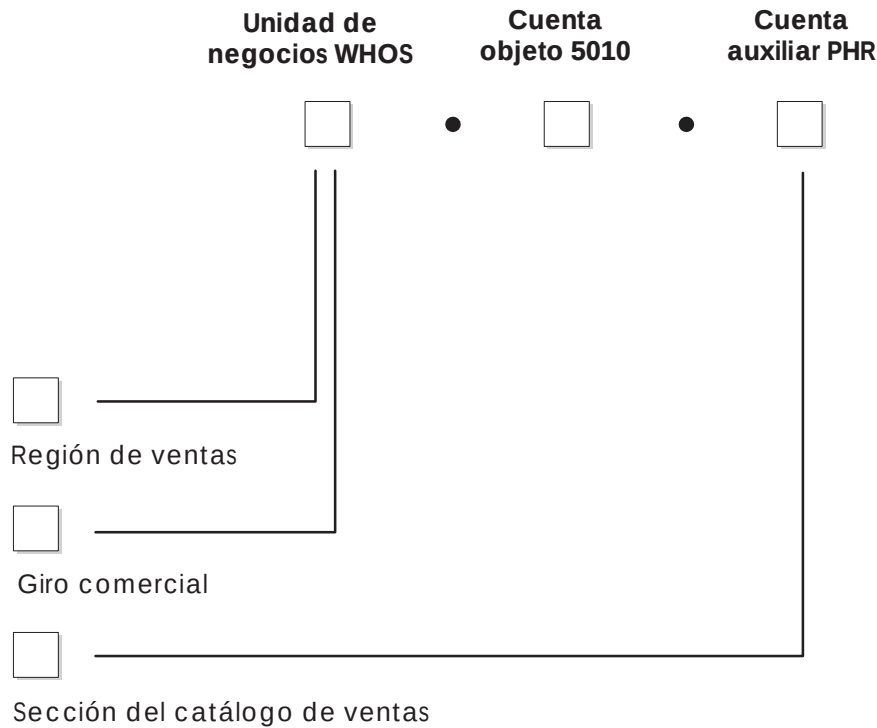
La compañía da seguimiento a las ventas por región del país, hospital contra farmacias minoristas y ventas de farmacias (receta) contra venta libre (sin receta). La compañía puede dirigir las ventas, los Costos de ventas y los cargos de inventario a cuentas compuestas de distintas combinaciones de estas tres categorías para así llevar a cabo el seguimiento de la información sobre ventas.

La compañía puede definir el número de cuenta flexible de la siguiente manera:

- Unidad de negocios en dos segmentos:
  - Código de categoría del Libro de direcciones, como puede ser la región de ventas (por ejemplo, W para oeste).
  - Código de categoría del Libro de direcciones, como puede ser el giro comercial (por ejemplo, HOS para hospital o RET para ventas al menudeo).
- Cuenta objeto del Libro mayor a partir de la ICA, como puede ser 5010
- Cuenta auxiliar en un segmento (opcional):
  - Código de preparación de informes del Maestro de artículos, como una sección del catálogo de ventas (por ejemplo, PHR para farmacia u OTC sin receta).

En este ejemplo, si un hospital compra un medicamento para su farmacia, los ingresos irían a la siguiente cuenta:

WHOS.5010.PHR



### ¿Cuáles son las reglas para definir un formato flexible?

Tenga en cuenta las siguientes reglas sobre los números de cuenta flexibles:

#### Longitud total

El número total de la cuenta no puede ser mayor que 34 caracteres, incluyendo el carácter separador. Cada elemento también se limita a un número específico de caracteres:

- Unidad de negocios, menor que o igual a 12
- Cuenta objeto, menor que o igual a 6
- Cuenta auxiliar, menor que o igual a 8
- Libro mayor auxiliar, menor que o igual a 8

#### Información relacionada con cada segmento

Cada unidad de información que relaciona con un segmento corresponde a un campo de J.D. Edwards. Cada uno de estos campos tiene una codificación fija en la tabla de códigos definidos por el usuario 40/DI. Puede ver los campos admisibles en Contabilidad flexible de ventas.

Para usar un campo que no esté incluido en estos archivos, debe desarrollar la programación personalizada.

### ICA de Administración base de órdenes de venta

Puede definir un número de cuenta flexible solamente para los siguientes archivos de ICA de Administración base de órdenes de venta:

- 4220 (Costo de ventas)
- 4230 (Ventas)
- 4240 (Inventario)
- 4250 (Impuesto sobre ventas por pagar)

Cuando el sistema busca una cuenta de estas ICA, busca en el archivo Contabilidad flexible de ventas (F4096) de la siguiente manera:

- El sistema busca un número de cuenta flexible que haya sido definido para una ICA y una compañía específicas.
- Si no se ha definido una cuenta para una ICA y una compañía específicas, el sistema busca una cuenta que se haya definido para una ICA específica y para la compañía 00000.

### ICA de la fijación avanzada de precios

Puede definir un número de cuenta flexible solamente para los siguientes archivos de ICA de la fijación avanzada de precios:

- 4270 (Ajustes)
- 4280 (Acumulaciones)

Cuando el sistema busca una cuenta de estas ICA, busca en el archivo Contabilidad flexible de ventas (F4096) de la siguiente manera:

- El sistema busca un número de cuenta flexible que haya sido definido para una ICA específica, una compañía específica y un nombre de ajuste.
- Si no se ha definido una cuenta para una ICA específica, la compañía 00000 y un nombre de ajuste, el sistema busca un número de cuenta flexible que haya sido definido para una ICA y una compañía específicas.
- Si no se ha definido una cuenta para una ICA y una compañía específicas el sistema busca un número de cuenta flexible que haya sido definido para una ICA específica, la compañía 00000 y el nombre del ajuste.
- Si no se ha definido una cuenta para una ICA específica, una compañía específica y un nombre de ajuste, el sistema busca un número de cuenta flexible que haya sido definido para una ICA específica y para la compañía 00000.

### ¿Cómo determina el sistema la información sobre cuentas?

Cuando procesa una transacción que necesite que el sistema registre información en el Libro mayor, debe buscar cada parte del número de cuenta flexible de la siguiente manera:

#### **Determinación de la unidad de negocios**

Para determinar la unidad de negocios, el sistema:

- Busca la unidad de negocios en la ICA.
- Si no se ha definido una unidad de negocios en la ICA, el sistema usa la unidad de negocios de formato flexible que haya definido.
- Si no existe una unidad de negocios de formato flexible, el sistema usa la unidad de negocios que haya especificado mediante las opciones de proceso de la aplicación de actualización de ventas.

#### **Determinación de cuenta auxiliar**

Para determinar la cuenta auxiliar, el sistema:

- Busca una cuenta auxiliar que haya sido definida en la ICA.
- Si no se ha definido una cuenta auxiliar en la ICA, el sistema usa la cuenta auxiliar de formato flexible que haya definido.

#### **Determinación del Libro mayor auxiliar**

Para determinar el Libro mayor auxiliar, el sistema:

- Busca la cuenta auxiliar que haya especificado en el detalle de las órdenes de venta.
- Si no se ha especificado una cuenta del Libro mayor auxiliar en el detalle de órdenes de venta, el sistema usa la cuenta del Libro mayor auxiliar de formato flexible que haya definido.
- Si no existe una cuenta auxiliar de formato flexible, el sistema usa la cuenta auxiliar que haya especificado mediante las opciones de proceso de la aplicación de actualización de ventas.

El sistema busca la información flexible de cuenta solamente si ha definido las opciones de proceso adecuadas en la aplicación Actualización de ventas a clientes.

### **Antes de comenzar**

- ☐ Determine la información que desea asociar con cada segmento del número de cuenta.
- ☐ Defina las ICA con la información sobre las cuentas objeto solamente.

## Consulte también

- *Configuración de Reglas de contabilidad flexibles* en la guía *Solución de Administración de costos* para obtener más información acerca de la configuración del costeo de productos para sucursales/plantas individuales.



### Para definir un número de cuenta flexible

En el menú Configuración de administración de órdenes de venta (G4241), escoja Contabilidad flexible de ventas.

1. En la pantalla Trabajo con Cuentas flexibles de ventas, haga clic en Añadir.

The screenshot shows a software window titled 'Contabilidad flexible de ventas - [Revisiones de cuentas flexibles de venta]'. It contains several input fields and a table. The fields are: 'Nº archivo de ICA', 'Cía', 'Financieros-ICA', 'Cuenta objeto De/A', 'Tipo de documento', 'Nombre del ajuste', and 'Tipo de L/M auxiliar'. Below these is a table with columns: 'Sec', 'Unidad negocios', 'Auxiliar', 'Auxiliar', 'Artículo', 'Objeto costo', 'Tipo costo', 'Nbre arch', and 'Long'. The first row of the table has the value '1' in the 'Sec' column.

2. En la pantalla Revisiones de cuentas flexibles de ventas, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Nº archivo de ICA
  - Cia
  - Nombre del ajuste
  - Tipo de L/M auxiliar
3. Para asociar el segmento flexible con el segmento de formato estándar, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:
  - Unidad negocios
  - Cuenta auxiliar
  - Libro mayor auxiliar

4. Para asociar el dato con este segmento, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Dato
5. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo si el dato que ha introducido corresponde a un campo que está almacenado en el archivo Maestro del Libro de direcciones.
  - Tipo de dato



# **Avanzadas y técnicas**





# Interoperabilidad

Con el fin de satisfacer las necesidades de información sobre una empresa, en ocasiones las compañías usan productos de diferentes proveedores de software y hardware. Por ejemplo, una compañía puede recibir órdenes de compra de sus clientes y elaborar automáticamente las órdenes de venta en el sistema Administración de órdenes de venta de OneWorld.

La interoperabilidad entre los diferentes productos es clave para la ejecución satisfactoria de la solución para su compañía. Una interoperabilidad total entre los diferentes sistemas da como resultado un flujo de datos transparente para el usuario entre los diferentes productos. OneWorld proporciona funciones de interoperabilidad para facilitar el intercambio de datos con sistemas externos al mismo.

## Transacciones recibidas

En una transacción recibida, OneWorld acepta datos de otro sistema externo. La interoperabilidad para las transacciones recibidas incluye las siguientes tareas:

1. El sistema externo envía datos a los archivos de interfaz de OneWorld, el cual los retiene hasta que se copian en los archivos de aplicación. El sistema externo tiene que ajustarse al formato y otros requerimientos de los archivos de aplicación. Si el sistema externo no puede guardar la información en el formato requerido, puede guardarlos en un archivo plano y puede convertirlos con la aplicación Conversión de archivos planos recibidos en OneWorld.
2. Ejecute un proceso de transacciones (una aplicación en batch) que valide los datos, actualice los datos admisibles de los archivos de interfaz en los archivos de aplicación de OneWorld y envíe mensajes de acción sobre cualquier dato no admisible al Centro de trabajo del empleado.
3. Use una función de consulta para revisar y corregir en forma interactiva los datos incorrectos y después ejecute una vez más el proceso de transacción. Repita este paso con la frecuencia necesaria para corregir errores.



### Transacciones enviadas

En una transacción enviada, se envían datos desde OneWorld hacia un sistema externo. La Interoperabilidad para las transacciones enviadas requiere la configuración de una opción de proceso en la que se especifique el tipo de transacción. Al usar el Maestro de funciones de negocios para el tipo de transacción, el sistema crea una copia de la transacción y la coloca en el archivo de interfaz al cual el sistema externo pueda tener acceso.

La Interoperabilidad incluye las siguientes tareas:

- ☐ Configuración de transacciones de interoperabilidad
- ☐ Recepción de transacciones en OneWorld
- ☐ Revisión y corrección de transacciones de interoperabilidad
- ☐ Envío de transacciones desde OneWorld
- ☐ Depuración de registros de transacciones de interoperabilidad

### Consulte también

- *Procesamiento de documentos EDI* en la guía *Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos* para obtener más información acerca de el comercio electrónico.
- Consulte *Tareas detalladas para las operaciones de OneWorld* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de los métodos de interoperabilidad.
- Consulte *Modelos de interoperabilidad de OneWorld* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de la aplicación de transacciones asíncronas, síncronas y en batch.

# Configuración de transacciones de interoperabilidad

---

Los sistemas externos pueden usar varios métodos para enviar datos a los archivos de interfaz de Interoperabilidad. Un método es grabar los datos en un archivo plano. Si usa este método, el sistema convierte el archivo plano al archivo de interfaz. Con el fin de que el sistema convierta los datos del archivo plano al archivo de interfaz, debe identificar la transacción, lo cual incluye la siguiente información:

- Tipo de transacción que es una descripción única que permite identificar la transacción.
- Si la transacción es recibida o enviada.
- Tipo de registro, los datos que son importados o exportados.
- La aplicación, el origen o destino de la transacción.

Puede configurar una opción de proceso para iniciar el proceso de la transacción automáticamente cuando termine satisfactoriamente la conversión. En el proceso de transacción se copian los datos de los archivos de interfaz a los archivos de aplicación, desde donde las aplicaciones de OneWorld pueden entrar a los datos.

La configuración de transacciones de interoperabilidad incluye las siguientes tareas.

- ☐ Revisión de tipos de registro
- ☐ Configuración de tipos de transacción
- ☐ Configuración de controles de exportación de datos
- ☐ Configuración de referencia cruzada de archivos planos
- ☐ Ejecución de la aplicación de conversión

### Antes de comenzar

- ☐ Asegúrese de que el archivo plano sea un archivo de texto (plano) ASCII delimitado por comas que pueda ser leído y grabado desde la estación de trabajo.
- ☐ Asegúrese de que los datos se ajusten al formato requerido. Consulte *Conversión de datos de los archivos planos en archivos de interfaz EDI* en la guía *Interfaz de datos para el Intercambio electrónico de datos* para obtener los requisitos.

### Revisión de tipos de registro

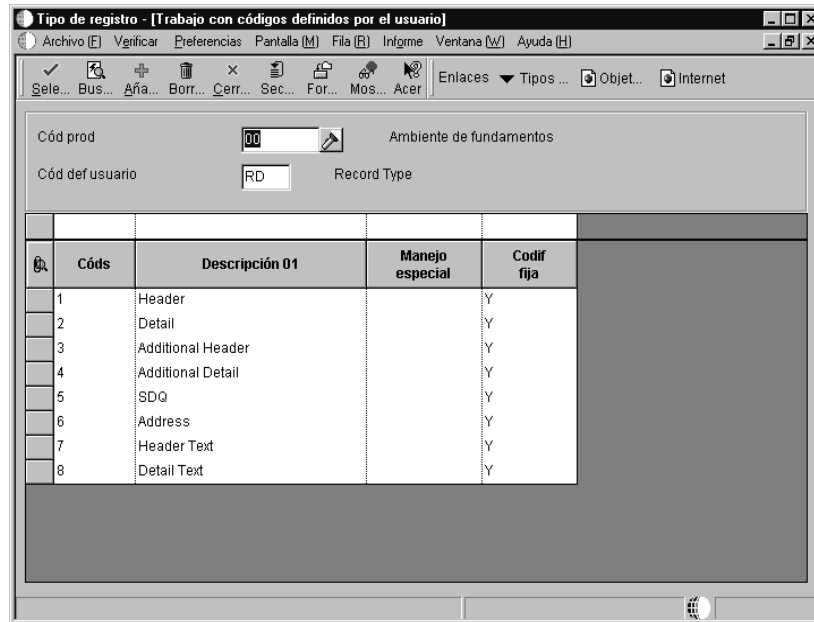
Cuando configura la información sobre referencia cruzada del archivo plano, debe especificar los tipos de registro. Los tipos de registro indican el tipo de información que se intercambia entre OneWorld y los sistemas externos, tales como direcciones, transacciones de encabezado o detalle, texto o información adicional.

Puede revisar los tipos de registro de codificación fija en la tabla de códigos definidos por el usuario (00/RD). El sistema usa estos códigos para identificar las pantallas de las que el sistema almacena información sobre los documentos enviados y en los que el sistema almacena información sobre los documentos recibidos.

## ► Para revisar los tipos de registro

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Tipos de registros.

1. En la pantalla Trabajo con Códigos definidos por el usuario, haga clic en Buscar para revisar los tipos de registros:



2. En la pantalla Códigos definidos por el usuario, revise los siguientes campos:

- Cód def usuario
- Descripción

J.D. Edwards ha asignado una codificación fija a los tipos de registro definidos por el usuario y no es posible cambiarlos.

## Configuración de los tipos de transacción

Con el fin de identificar las transacciones que el sistema usa en la referencia cruzada de archivos planos, puede añadir códigos o tipos de transacción a la tabla de códigos definidos por el usuario (00/TT). Después de configurar el tipo de transacción, debe usar el tipo de transacción para identificar si el intercambio de información es recibida o enviada y para identificar las aplicaciones y versiones correspondientes. Debe configurar los tipos de transacción antes de definir los controles de exportación de datos y la información sobre referencia cruzada de archivos planos.

### ► Para configurar los tipos de transacción

---

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Tipos de transacciones.

En la pantalla Códigos definidos por el usuario, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos:

- Código definido por el usuario
- Descripción

Debe configurar los controles de exportación de datos por cada tipo de transacción. Si no puede transferir ni recibir información con un sistema externo, entonces debe usar el tipo de transacción cuando configure la información sobre referencia cruzada de archivos planos.

## Configuración de controles de exportación de datos

Defina la información sobre exportación sólo para las transacciones enviadas. Debe indicar la transacción, el tipo de documento, la aplicación o función en batch y la versión de la que el sistema externo obtiene la información sobre los archivos de interfaz para configurar adecuadamente los controles de exportación de datos.

Puede definir los controles de exportación conforme a cualquiera de los siguientes:

|                                       |                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nombre de función y biblioteca</b> | Puede especificar el nombre de una función y de una biblioteca específicos de un proveedor para identificar la aplicación externa que tiene acceso a los archivos de interfaz de OneWorld. |
| <b>UBE o procesador en batch</b>      | Puede especificar un procesador en batch enviado específico de un proveedor que tenga acceso a los archivos de interfaz de OneWorld.                                                       |

### Consulte también

- *Tareas detalladas para la programación personalizada* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de las aplicaciones y funciones específicas de un proveedor.



### ► Para configurar los controles de exportación de datos

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Controles de exportación de datos.

1. En la pantalla Trabajo con Controles de exportación de datos, haga clic en Añadir.

| Sec    | Nombre de UBE | Versión  | Nombre de función |  |
|--------|---------------|----------|-------------------|--|
| 100,00 | R31SYN01      | XJDE0001 |                   |  |
| 2,00   |               |          |                   |  |

2. En la pantalla Revisiones del control de exportación de datos, introduzca un tipo de transacción específica en el siguiente campo:
  - Transacción
3. Introduzca el Tipo de orden en el siguiente campo:
  - Tp orden
4. Introduzca una aplicación o función específica en cualquiera de los siguientes campos:
  - Nombre de UBE
  - Nombre de function

Puede definir un control de exportación de datos ya sea para un proceso en batch o para una función específica de un proveedor. Si introduce información en los campos correspondientes a los procesos en batch o funciones específicas de un proveedor, el sistema usará el proceso en batch.

5. Si identificó un proceso en batch específico de un proveedor, introduzca una versión específica de UBE en el siguiente campo:
  - Versión
6. Si identificó una función específica de un proveedor, introduzca una biblioteca de función y una ubicación específicas en los siguientes campos:
  - Biblioteca de función
7. Introduzca un '1' o un '0' en los siguientes campos:
  - Modalidad de exportación – API externo
  - Ejecutar añadir
  - Ejecutar actl
  - Ejec borrar
  - Mod exp BD ext
  - Inicio inmediato
  - Ejec consulta
  - Mod exp arch plano
8. Haga clic en OK.

| Campo       | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------|---|----------------------------------|---|-----------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------|
| Transacción | Es un código que identifica un tipo específico de transacción.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| Tp orden    | <p>Es el código definido por el usuario (sistema 00, tipo DT) que identifica el tipo de documento. Este código también indica el origen de las transacciones. JDE ha reservado códigos de tipo de documentos para comprobantes, facturas, ingresos y hojas de tiempo que crean asientos de compensación automática durante el programa de contabilización. (Estos asientos no auto-cuadran al momento de su registro original.)</p> <p>Los siguientes tipos de documentos han sido definidos por JDE y no deben cambiarse:</p> <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 nóminas</td></tr><tr><td>I</td><td>Documentos de inventarios</td></tr><tr><td>O</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de compra</td></tr><tr><td>J</td><td>Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos</td></tr><tr><td>S</td><td>Documentos de procesamiento de órdenes de venta</td></tr></table> | P | Documentos de cuentas por pagar | R | Documentos de cuentas por cobrar | T | Documentos de nóminas | I | Documentos de inventarios | O | Documentos de procesamiento de órdenes de compra | J | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos | S | Documentos de procesamiento de órdenes de venta |
| P           | Documentos de cuentas por pagar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| R           | Documentos de cuentas por cobrar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| T           | Documentos de nóminas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| I           | Documentos de inventarios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| O           | Documentos de procesamiento de órdenes de compra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| J           | Documentos de contabilidad general/facturación de intereses conjuntos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |
| S           | Documentos de procesamiento de órdenes de venta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                  |   |                       |   |                           |   |                                                  |   |                                                                       |   |                                                 |

| Campo           | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre de UBE   | <p>La arquitectura de OneWorld se basa en objetos. Esto significa que los objetos discretos de software son la base de todas las aplicaciones y que los programadores pueden volver a usar los objetos en diversas aplicaciones. El Bibliotecario de objetos da seguimiento a cada objeto. Entre los ejemplos de objetos OneWorld se incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicaciones en batch (como los informes)</li><li>• Aplicaciones interactivas</li><li>• Vistas lógicas</li><li>• Funciones de negocios</li><li>• Estructuras de datos de funciones de negocios</li><li>• Reglas de eventos</li><li>• Estructuras de datos de objetos de multimedia</li></ul> |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| Version         | <p>Es una serie de especificaciones definidas por el usuario que controlan la manera en que se ejecutan las aplicaciones y los informes. Use las versiones para agrupar y guardar una serie valores de opciones de proceso, selección de datos y opciones de secuencia definidos por el usuario. Las versiones interactivas se asocian con aplicaciones (generalmente como una selección del menú). Las versiones de batch se asocian con trabajos o informes en batch. Para ejecutar un proceso en batch, debe escoger una versión.</p>                                                                                                                                                |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| Ejecutar añadir | <p>Un código que establece si el sistema hace uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido. Los códigos válidos son los siguientes:</p> <table><tr><td>1</td><td>Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.</td></tr><tr><td>0</td><td>No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                          | 1 | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.     | 0 | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.     |
| 1               | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| 0               | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción añadido.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| Ejecutar actl   | <p>Un código que establece si el sistema hace uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado. Los códigos válidos son los siguientes:</p> <table><tr><td>1</td><td>Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado.</td></tr><tr><td>0</td><td>No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado.</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                              | 1 | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado. | 0 | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado. |
| 1               | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| 0               | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción actualizado.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| Ejec borrrar    | <p>Un código que establece si el sistema hace uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido. Los códigos válidos son los siguientes:</p> <table><tr><td>1</td><td>Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.</td></tr><tr><td>0</td><td>No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                    | 1 | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.   | 0 | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.   |
| 1               | Hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                                                                           |   |                                                                                              |
| 0               | No hacer uso de la aplicación en batch para procesar un registro de transacción suprimido.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                                                                           |   |                                                                                              |

| <b>Campo</b>                           | <b>Explicación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mod exp BD ext                         | <p>Es un código que determina si el registro de la transacción se debe exportar a una base de datos externa. Los valores admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1 Exportar registro de la transacción a una base de datos externa.</li><li>2 No exportar registro de la transacción a una base de datos externa.</li></ul>                                                                                                |
| Inicio inmediato                       | <p>Este campo controla la ejecución inmediata de un trabajo en batch. Si el campo se configura en 1, el trabajo se ejecutará inmediatamente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Ejec consulta                          | <p>Un código que establece si el sistema hace uso de la aplicación en batch para procesar una consulta de un registro de transacción. Los códigos válidos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1 Hacer uso de la aplicación en batch para procesar una consulta de un registro de transacción.</li><li>0 No hacer uso de la aplicación en batch para procesar una consulta de un registro de transacción.</li></ul> |
| Mod exp arch plano                     | <p>Un código que establece si el sistema debería exportar el registro de la transacción a un archivo simple. Los códigos válidos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1 Exportar el registro de la transacción a un archivo simple.</li><li>0 No exportar el registro de la transacción a un archivo simple.</li></ul>                                                                                              |
| Modalidad de exportación – API externo | <p>Es un código que determina si el sistema debe exportar el registro de transacción a un API externo.</p> <p>Los códigos admisibles son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1 Exportar el registro de transacción a un API externo.</li><li>0 No exportar el registro de transacción a un API externo.</li></ul>                                                                                                                     |

### Configuración de referencia cruzada de archivos planos

Cuando intercambia datos entre OneWorld y un sistema externo, debe usar información sobre referencia cruzada de archivos planos para las siguientes condiciones:

- En el caso de transacciones recibidas, si el sistema externo no puede guardar datos en los archivos de interfaz en el formato requerido para OneWorld, el sistema externo puede guardar datos en un archivo plano específico por cada tipo de transacción y de registro.
- En el caso de transacciones enviadas, si OneWorld no puede guardar datos en los archivos de interfaz en el formato requerido por el sistema externo, OneWorld puede guardar datos en un archivo plano específico por cada tipo de transacción y de registro.

#### Consulte también

- *Conversión de datos de archivos planos a archivos de interfaz EDI* en la guía *Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos* para obtener información sobre este proceso que funciona igual para la interoperabilidad.

### ► Para configurar las referencias cruzadas

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Referencia cruzada de archivos planos.

1. En la pantalla Trabajo con Referencia cruzada de archivos planos, haga clic en Añadir.

| Transacción | Ind de dirección | Nbre arch pla |
|-------------|------------------|---------------|
| JDEWO       | 2                |               |

| Tp reg | Descripción de tipo de registro | Nbre arch |
|--------|---------------------------------|-----------|
| 1      | Encabezado                      | F4801Z1   |

2. En la pantalla Referencia cruzada de archivos planos, introduzca un tipo de transacción específica en el siguiente campo:
  - Transacción
3. Dependiendo de si el tipo de transacción es recibida o enviada, introduzca la información correspondiente en el siguiente campo:
  - Ind de dirección
4. Introduzca la información correspondiente en el siguiente campo para indicar el origen de la información:
  - Tp reg
5. Introduzca el nombre de archivo específico en el siguiente campo:
  - Nbre arch

El nombre del archivo se refiere al archivo de aplicación desde el cual el sistema intercambia información y que está definido por el tipo de registro.

6. Haga clic en OK.

## Ejecución de la aplicación de conversión

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Conversión de archivo plano recibido.

La aplicación Conversión de archivos planos recibidos convierte el archivo plano en un archivo de interfaz. Si configura la opción de proceso correspondiente, el sistema inicia el proceso de la transacción relacionada después de la conversión satisfactoria.

### Consulte también

- *Importación de archivos planos* en la guía *Interoperabilidad* para obtener información sobre los requerimientos de configuración para la conversión de archivos planos.

### Opciones de proceso: Conversión de archivo plano recibido

#### Transacción

1. Introduzca la transacción que se va a procesar. \_\_\_\_\_

#### Separadores

1. Introduzca el delimitador de campo. \_\_\_\_\_
2. Introduzca el calificador de texto. \_\_\_\_\_

#### Procesar

1. Introduzca el procesador de entradas que se va a ejecutar después de que haber terminado la conversión con éxito. \_\_\_\_\_
2. Introduzca la versión del procesador de entradas. Si se deja en blanco, se utilizará XJDE0001. \_\_\_\_\_





# Recepción de transacciones en OneWorld

---

Cuando recibe datos, OneWorld almacena los datos no modificados recibidos del sistema externo en los archivos de interfaz. En el caso de las transacciones enviadas, OneWorld guarda los datos en los archivos de interfaz. Posteriormente, se envían los datos a un sistema externo. Con este método, las transacciones no modificadas no afectan los archivos de aplicación. El siguiente paso es ejecutar el proceso de transacción correspondiente para modificar las transacciones y actualizar los archivos de aplicación correspondientes de OneWorld.

Con el fin de ser recibido en los archivos de interfaz, los datos provenientes del sistema externo deben ajustarse a los requerimientos mínimos de campo especificados para el archivo de interfaz.

El proceso de recepción de transacciones realiza las siguientes tareas:

- Valida los datos del archivo de interfaz para asegurar que éstos sean correctos y que se ajustan al formato que se define para el sistema del archivo de aplicación.
- Actualiza el archivo de aplicación relacionado con los datos validados.
- Genera un informe en el que se muestran las transacciones no admisibles y envía al Centro de trabajo del empleado un mensaje de acción por cada una de las transacciones no admisibles.
- Señala en los archivos de interfaz aquellas transacciones que se actualizan satisfactoriamente en los archivos de aplicaciones.

Si el informe indica la presencia de errores, entre a la aplicación Centro de trabajo del empleado en el menú Administración de flujo de trabajo (G02) y revise los mensajes en el centro de mensajes. Posteriormente, use la función de consulta relacionada para revisar y corregir las transacciones y vuelva a ejecutar el proceso de transacción.

**Nota:** cuando ejecuta la aplicación Conversión de archivos planos recibidos y éste concluye satisfactoriamente, el sistema inicia automáticamente el proceso de transacción si se especifica en la opción de proceso de la conversión.

### Consulte también

- *Revisión y corrección de transacciones de interoperabilidad* para obtener más información acerca de el uso de la función Consulta.
- *Recepción de documentos* en la guía *Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos* para obtener más información acerca de la recepción de documentos EDI recibidos.
- *Transacciones en OneWorld* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información técnica sobre la recepción de transacciones recibidas.
- *Verificación de errores* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de la revisión de los mensajes de error en el Centro de trabajo del empleado.

# Revisión y corrección de transacciones de interoperabilidad

---

Al ejecutar el proceso de transacciones recibidas a menudo se identifica una o más transacciones recibidas no admisibles en el archivo de interfaz. Por ejemplo, un artículo almacenable de una orden puede tener un número del Libro de direcciones, una Dirección de entrega o una dirección Vendido a inadmisibles. La aplicación no puede añadir dicha transacción al archivo Detalle de órdenes de venta. Cuando ocurre un error, la aplicación envía un mensaje de error al Centro de trabajo del empleado indicándole el número de la transacción errónea. Puede consultar las siguientes transacciones para revisar y corregir las transacciones de venta no modificadas.

Use las selecciones de consulta en el menú para añadir, cambiar o borrar las transacciones que contienen errores. Posteriormente, ejecute de nuevo el proceso de transacción correspondiente. Continúe haciendo correcciones y vuelva a ejecutar el proceso de transacción hasta que la aplicación se ejecute sin errores.

Puede usar el log de procesamiento para revisar las transacciones recibidas y enviada. Consulte *Revisión del log de procesamiento* para obtener más información al respecto.

## Consulte también

- *Consulta y revisión de documentos EDI* en la guía *Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos* para obtener información al respecto.
- *Uso de la aplicación de revisiones* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de la revisión y corrección de las transacciones de interoperabilidad.

### ► Para revisar y corregir las transacciones de interoperabilidad

En el menú Interoperabilidad de ventas (G42A313), escoja Revisiones de transacciones de ventas enviadas.

1. En la pantalla Trabajo con Transacciones no modificadas de órdenes de venta, introduzca la información correspondiente en los siguientes campos con el fin de limitar la búsqueda a determinadas transacciones:
  - ID usu
  - N° de batch
  - N° de transacción
2. Haga clic en Buscar.
3. Escoja la transacción, haga la revisión y las correcciones y haga clic en Seleccionar.

The screenshot shows a software window titled 'Rev de transac de vtas de sal - [Revisiones de transacciones de detalle no verificadas]'. It has a menu bar with 'Archivo (F)', 'Verificar', 'Preferencias', 'Ventana (W)', and 'Ayuda (H)'. Below the menu is a toolbar with icons for 'OK', 'Borr...', 'Can...', 'For...', 'Mos...', and 'Acer...', along with buttons for 'Enlaces', 'Mostr...', 'Objet...', and 'Internet'. The main area contains three input fields: 'ID usu', 'N° de batch', and 'N° de transacción'. Below these is a table with the following headers: 'Tp doc', 'Tipo trans', 'Formato traducción', 'Fch trans', 'Ind direc', 'N° de líneas', 'P S', 'Socio comercial', 'Ac tr', and 'Cía orden'. The table has one row with a value '0' in the 'N° de líneas' column. A large grey rectangular area is at the bottom of the table.

4. En la pantalla Revisiones de transacciones de detalles de órdenes de venta no modificadas, revise y corrija según sea necesario y haga clic en OK.
5. Si es pertinente, escoja Revisiones de detalles en el menú Fila para revisar o cambiar la información sobre detalle adicional y haga clic en OK cuando haya terminado.

Una vez que corrija los errores que se hayan identificado en el proceso Transacciones recibidas, ejecute de nuevo el proceso de transacciones. Si se identifican otros errores, corríjalos y ejecute de nuevo el proceso de transacciones.

| Campo             | Explicación                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ID usu            | Es la fuente de la transacción. Pudiera ser la identificación de un usuario, una estación de trabajo, la dirección de un sistema externo, un nodo en una red de comunicación, etc. Este campo ayuda a identificar tanto la transacción como su punto de origen.                                                  |
| Nº de batch       | Es el número que le asigna el transmisor al batch. Durante el procesamiento de batches, el sistema le asigna un nuevo número de batch a las transacciones activas de JDE por cada número de control de batch (usuario) que localiza.                                                                             |
| Nº de transacción | Es el número que un transmisor de Intercambio electrónico de datos (EDI) asigna a una transacción. En un ambiente que no sea del tipo EDI, puede asignar cualquier número que tenga sentido para poder identificar transacciones dentro de un batch. Puede ser igual que un número de documento de J.D. Edwards. |

## Revisión del log de procesamiento

Puede usar el log de procesamiento para revisar si el sistema ha procesado las transacciones recibidas y enviada. Con el log de procesamiento puede revisar si una transacción específica de un proveedor se ha procesado en forma satisfactoria. El log de procesamiento contiene información importante proveniente del archivo Control de exportación de datos sobre la transacción de interoperabilidad, como puede ser el tipo de transacción, el tipo de orden, el número de secuencia, el proceso o función en batch y la versión correspondiente. El sistema crea un registro de cada transacción que se procesa.

La información que aparece en el log de procesamiento es sólo para revisión y no puede cambiarse ni en el log de procesamiento ni en las aplicaciones de OneWorld.

### Consulte también

- *Suscripción a transacciones enviadas* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de el archivo Controles de exportación de datos y el log de procesamiento.



# Envío de transacciones desde OneWorld

---

Puede enviar las transacciones que cree o cambie en el sistema Administración de órdenes de venta a un sistema externo. Por ejemplo, si su compañía envía confirmaciones de órdenes a sus clientes, puede usar las transacciones de Interoperabilidad para enviar la información sobre órdenes y precios.

La transacción enviada implícita es una copia de una transacción de datos después de que la haya creado o cambiado (una *imagen posterior*). Con las funciones de interoperabilidad de OneWorld, puede enviar también una copia de cada transacción antes de los cambios (una *imagen anterior*). La creación y envío de imágenes anteriores requiere tiempo adicional de proceso. Configure una opción de proceso en las aplicaciones que crean las transacciones con el fin de controlar el tipo de imagen.

Puede enviar transacciones desde OneWorld a un sistema externo usando cualquiera de los siguientes métodos de interoperabilidad:

**Procesador de extracción en batch**

Cuando ejecuta un proceso de extracción, la aplicación obtiene los datos para la transacción de los archivos de aplicación de J.D. Edwards y los copia en los archivos de interfaz. Posteriormente, el sistema genera un informe de auditoría en el que se enumeran los documentos procesados.

**Proceso en batch y de subsistema**

Todas las funciones maestras enviadas que se usan para crear las transacciones tienen opciones de proceso que controlan la transacción de interoperabilidad. Para el procesamiento en batch y de subsistema, debe configurar las opciones de proceso en la versión correspondiente de la función de negocios de interoperabilidad y después especificar la aplicación y la versión en los controles de exportación de datos.

Con el fin de habilitar el procesamiento de envío, debe configurar una opción de proceso en las siguientes aplicaciones del sistema Administración de órdenes de venta:

- Registro de órdenes de venta
- Confirmación de embarque

El sistema coloca una copia de ese tipo de transacción en el archivo de interfaz. Por ejemplo, cuando ejecuta la aplicación Registro de órdenes de venta con la opción de proceso de Interoperabilidad activada, el sistema coloca una copia de la orden de venta en el archivo de interfaz. Posteriormente, los datos estarán disponibles para que los use un sistema externo.

### Antes de comenzar

- ☐ Defina los controles de exportación de datos del tipo de transacción enviada. El sistema usa los controles de exportación de datos para determinar las aplicaciones en batch o los procesos que proporcionan terceros para su uso en el procesamiento de las transacciones.

### Consulte también

- *Envío de datos de actividad de productos (852/INVRPT)* en la guía *Interfaz de datos para el intercambio electrónico de datos* para obtener más información acerca de salidas, transferencias y ajustes de inventario.
- Consulte *Tareas detalladas para las operaciones de OneWorld* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de los métodos de interoperabilidad.
- Consulte *Modelos de interoperabilidad de OneWorld* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de la aplicación de transacciones asíncronas, síncronas y en batch.



# Depuración de registros de transacciones de interoperabilidad

---

Cuando los datos se vuelven obsoletos o necesita más espacio en el disco, puede usar las aplicaciones de depuración para eliminar los datos de los archivos de interfaz.

El menú Interoperabilidad contiene una opción de depuración tanto para las transacciones recibidas como las enviadas. Use las siguientes depuraciones para eliminar datos de los archivos de interfaz correspondientes:

- Depuración de registros de transacciones de venta (R4211Z1P)

## Consulte también

- *Proceso de depuración en batch y Reglas de evento con denominación* en la guía *Interoperabilidad* para obtener más información acerca de la depuración de datos de los archivos de interfaz.



# Indice analítico



## Índice analítico

---

### A

- Acceso a los números de serie durante la recepción de las órdenes de compra, 7–17
- Activación de preferencias, 12–49
- Actualización de códigos de estado, 7–3
- Actualización de información sobre ventas, 10–3
  - en batches, 10–39
  - información sobre ventas, revisión de diarios e informes, 10–28
    - Diario de facturas, 10–28
    - Diario de ventas, 10–29
  - limitaciones de campo, 10–40
  - selección de modalidad de prueba o final, 10–6
  - uso de versiones interactivas, 10–9
  - versiones, 10–5
- Actualización de información sobre ventas entre sucursales, 4–59, 10–7
- Actualización de la información implícita de encabezados, 2–13
- Actualización de la información sobre el encabezado en la pantalla de detalles, 2–13
- Actualización de la información sobre ventas
  - aplicación Actualización de ventas a clientes (P42800), 10–4
  - asientos de diario, revisión, 10–39
  - revisión del correo electrónico para detectar errores, 10–10
- Actualización de precios base, 11–2, 11–37
- Actualización de precios para un cliente, 11–2, 11–40
- Actualización de transacciones de anticipos, 8–9
- Actualización de transacciones entre sucursales/entre compañías, 4–59
- Actualización de una plantilla existente, 14–68
- Actualización de ventas a clientes, 10–3
- Actualización de ventas e informe, opciones de proceso, 10–11
- Actualización manual del estado de las transacciones, 8–12
- Adición de mensajes a órdenes de venta, 2–15
- Administración de órdenes de venta
  - artículo complementario, 1–1, 1–11
  - integración de sistemas cruzados, 1–12
  - menús, 1–22
- aplicación Actualización de códigos de estado, 7–4
- aplicación Actualización de ventas a clientes (P42800)
  - batches de diario, 10–39
  - ICA, 10–25
  - revisión del correo electrónico para detectar errores, 10–10
  - selección de la modalidad de prueba o final, 10–6
  - versiones, 10–5, 10–9
- Aplicación Búsqueda de artículos con Búsqueda de palabras, 5–4
- Aplicación Consulta sobre el Libro mayor de ventas, 5–30
- Aplicación Consulta sobre Oferta/Demanda, 5–12
- Aplicación Contabilización del Libro mayor (Precontabilización), 10–47
- Aplicación Creación y verificación, 2–114
- Aplicación Facturas en línea, 5–37
- Aplicación Impresión de facturas (P42565), 9–1
- Aplicación Liberación de órdenes en espera (P43070), 4–4
- Aplicaciones de conversión, Conversión del Libro de direcciones para clientes, 10–31
- Aplicaciones e identificaciones
  - P00140 (copia de archivos de almacenamiento y retransmisión), 2–118
  - P0041Z1 (transacciones de almacenamiento y retransmisión), 2–120
  - P01012 (Trabajo con Direcciones), 14–6
  - P0301A (información sobre el Maestro de clientes), 11–4
  - P0301B (Trabajo con el Maestro de clientes), 11–4
  - P0301F (Maestro de clientes de C/C: instrucciones de facturación), 11–5
  - P4001Z (registro de órdenes en batch), 2–99

- P4001ZP (Depuración de archivos de órdenes en batch), 10–55
- P4004Z (revisiones de órdenes de almacenamiento y retransmisión), 2–119
- P40070 (Maestro de preferencias), 12–12
- P40204
  - Reglas de actividad de órdenes (revisiones), 14–62
  - Trabajo con Reglas de actividad de órdenes, 14–62
- P40205
  - Revisiones de constantes de tipos de línea, 14–53
  - Trabajo con tipos de línea, 14–53
- P40296 (consulta de contabilidad flexible de ventas), 14–115
- P40950
  - Revisiones de cuentas, 14–105
  - Trabajo con ICA, 14–105
- P40950 (cuenta automática de distribución), 14–104
- P41001
  - Constantes de aplicaciones, 14–41
  - Constantes de sucursal/planta, 14–34
  - Definición de disponibilidad de artículos, 14–38
- P4101D (revisiones del Maestro de artículos), 11–7
- P4101E (trabajo con sucursal de artículos), 11–7
- P4101G (información adicional del Maestro de artículos), 11–7
- P41020 (mantenimiento del Maestro de artículos – UCC 128), 6–24
- P4201P (Depuración de encabezados de órdenes de venta), 10–54
- P42025 (consulta del Libro mayor de ventas), 5–30
- P42040 (actualización de códigos de estado), 7–4
- P4205 (confirmación de embarques), 7–30
- P4207 (mesa de trabajo de embarques), 6–29
- P42090
  - Información sobre órdenes en espera, 14–73
  - información sobre órdenes en espera, 14–78, 14–80
  - Trabajo con constantes de órdenes en espera, 14–73
  - trabajo con constantes de órdenes en espera, 14–78, 14–80, 14–82
- P4210 (registro de órdenes de venta), 2–27
- P42101Z (carga de transacciones de almacenamiento y retransmisión), 2–122
- P42117 (liberación en línea de órdenes atrasadas), 4–8
- P42118 (liberación de órdenes atrasadas en batch), 4–16
- P42260 (artículos asociados/sustitutos), 2–38
- P42565 (impresión de facturas), 9–1
- P42800 (Actualización de ventas a clientes), 10–4
- P42996 (Depurar detalles en el historial), 10–55
- P43070 (liberación de órdenes en espera), 4–4
- P4314P (Depuración de texto adicional), 10–54
- P47HL (definición de configuración jerárquica), 6–18
- P49085 (fechas de facturas programadas), 9–9
- Archivos de interfaz
  - aplicación de conversión de archivos de interfaz para interoperabilidad, 15–13
  - conversión de archivos planos para interoperabilidad, 15–3
  - referencia cruzada de archivos planos para interoperabilidad, 15–11
- Archivos planos
  - conversión de archivos planos para interoperabilidad, 15–3
  - referencia cruzada para la interoperabilidad, 15–11
- Artículos
  - artículos configurados, 2–110
  - configuración de referencias cruzadas para, 2–37
  - obsoletos, 2–37
  - relacionados, 2–36
  - sustitución, 2–36
  - uso de órdenes en espera, 4–4
- Artículos complementarios
  - Véase también* Artículos sustitutos/relacionados del sistema Administración de órdenes de venta, 1–1, 1–11
- Artículos configurados, descripción general, 2–105, 2–110
- Artículos no almacenables, Pantalla Líneas de artículos adicionales, 7–31
- Artículos relacionados
  - configuración de referencias cruzadas, 2–37
  - registro en órdenes de venta, 2–37
- Artículos sustitutos. *Véase* Artículos sustitutos/relacionados
- Artículos sustitutos/relacionados
  - aplicación, 2–38
  - configuración de referencias cruzadas, 2–37

- ul style="list-style-type: none;">
- descripción general, 2–36
- pantalla, 2–38
- Asientos de diario
  - contabilización, 10–47
  - dentro y fuera del ciclo de facturación, 9–12
  - en batches, 10–39
  - revisión, 10–39
- Asientos de diario , verificación de la contabilización, 10–52
- Asientos de diario del ciclo de facturación, 9–12
- Asientos de diario fuera del ciclo de facturación, 9–12
- Asignación de clientes y artículos a grupos, 12–17
- Asignación de códigos de espera durante el registro de órdenes, 14–83
- Asignación de códigos de espera en las instrucciones de facturación al cliente, 14–83
- Asignación de información fiscal a clientes, 13–21
- Asignación de información sobre comisiones, 14–89
- Asignación de un artículo a un grupo de preferencias, 12–22
- Asignación de un cliente a un grupo de preferencias, 12–17
- Autorización de transacciones con tarjeta de crédito, 8–7
- C**
- Cálculo de fecha de factura programada, ejemplo, 9–4
  - Cálculos
    - configuración de reglas, 13–17
    - impuestos, 13–22
  - Cambio de la información fiscal, 2–21
  - Cambio de las transacciones de anticipos durante el procesamiento de órdenes, 8–9
  - Cambio de precios existentes , 11–38
  - Carácter separador, código de ubicación, 14–42
  - Carga de órdenes al servidor, 2–121
  - Clientes
    - conversión de importes límite de clientes, 10–31
    - trabajo con información sobre el Libro mayor, 5–21
  - Código de contenedores de embarques (SCC)
    - adicionales, 6–24
    - estructura, 6–6
    - etiquetas de código de barras, 6–9
  - Código de serie de contenedor de embarque (SSCC)
    - estructura, 6–7
    - etiqueta de código de barras, 6–10
  - Código universal de productos (UPC), etiqueta de código de barras, 6–8
  - Código UPC, estructura, 6–5
  - Códigos
    - Códigos de impuesto al valor agregado, 13–30
    - Tipos de código de explicación fiscal, 13–21
  - Códigos de espera, 14–71
    - configuración, 14–71
    - definición, 8–5, 14–72
    - verificación de crédito, 14–77
    - verificación de márgenes, 14–79
  - Códigos de estado
    - confirmación de embarques, 7–28
    - Consulte, 1–11
    - facturas, 9–1
  - Códigos definidos por el usuario, ciclos de facturación, 9–5
  - Comisiones, 14–85
    - asignación, 14–89
    - cálculo de información adicional, 14–90
    - configuración, 14–85
  - Compromiso, Preferencia de compromiso de inventarios, 12–36
  - Compromisos, uso de la preferencia de niveles de calidad y potencia, 12–35
  - Configuración
    - Comisiones, 14–85
      - cálculo de información adicional, 14–90
      - descripción general, 14–85
      - grupos de ventas, 14–86
    - Consulte, 1–11
    - fijación de precios
      - estructura, 11–3
      - grupos de clientes, 11–3
      - jerarquía de fijación de precios, 11–8
    - Incremento por ventas entre sucursales, 14–97
    - información sobre tolerancias, 13–16
    - instrucciones de contabilidad automática, descripción general, 14–103

- instrucciones de facturación al cliente, 14–13
- números de cuenta flexibles, 14–109
  - definición, 14–115
  - descripción general, 14–109
  - ejemplo, 14–111
- órdenes en espera, 14–71
  - definición de códigos de espera, 8–5, 14–72
  - verificación de crédito, 14–77
  - verificación de márgenes, 14–79
- preferencias
  - información sobre el Maestro, 12–11
  - jerarquía, 12–14
  - tipos de, 12–25
- Reglas de actividad de órdenes, 14–61
- reglas de cálculo, 13–17
- tipos de línea de órdenes, 14–51
- Configuración de códigos de espera de anticipos, 8–5
- Configuración de códigos de espera para la verificación de crédito, 14–77
- Configuración de códigos de órdenes en espera para la verificación de margen, 14–79
- Configuración de comisiones variables dentro de un grupo, 14–87
- Configuración de componentes de una propuesta, 2–81, 2–82
- Configuración de constantes, 14–33
- Configuración de control de ubicaciones, 14–42
- Configuración de controles de exportación de datos, 15–6
- Configuración de cotizaciones de ventas para propuestas, 2–83
- Configuración de descuentos comerciales, 11–33
- Configuración de facturas
  - cálculo de fecha programada, 9–4
  - direcciones de facturación, 14–8
  - direcciones relacionadas, 14–5
  - fechas de facturas programadas, 9–9
  - reglas de cálculo del ciclo de facturación, 9–3
  - tipos de direcciones implícitas, 14–10
- Configuración de fijación de precios de contratos, 11–34
- Configuración de grupos complejos de precios a clientes, 11–19
- Configuración de grupos complejos de precios de artículos, 11–22
- Configuración de grupos de precios a clientes, 11–3
- Configuración de grupos de precios de artículos, 11–5
- Configuración de ICA para impuestos, 13–29
- Configuración de identificadores de sustitución de texto, 2–84
- Configuración de importes mínimos y máximos de órdenes, 14–75
- Configuración de información adicional de comisiones, 14–90
- Configuración de información sobre artículos para el procesamiento de la norma UCC 128, 6–22
- Configuración de información sobre comisiones, 14–85
- Configuración de información sobre el cliente para el procesamiento UCC 128, 6–15
- Configuración de información sobre el Maestro de preferencias, 12–11
- Configuración de información sobre órdenes en espera, 14–71
- Configuración de información sobre tolerancias para C/C, 13–16
- Configuración de instrucciones de contabilidad automática, 14–103, 14–105
- Configuración de instrucciones de facturación al cliente, 14–13
- Configuración de las reglas de cálculo para C/C, 13–17
- Configuración de las reglas de fijación de precios de inventario, 11–26
- Configuración de las transacciones de interoperabilidad, 15–3
- Configuración de los tipos de anticipo, 8–4
- Configuración de órdenes en espera parcial, 14–81
- Configuración de plantillas de órdenes, 14–65
- Configuración de precios base, 11–11
- Configuración de preferencias, 12–25
- Configuración de recargos por ventas entre sucursales, 14–97
- Configuración de referencia cruzada de archivos planos, 15–11
- Configuración de reglas de actividad de órdenes, 14–61
- Configuración de reglas de cálculo del ciclo de facturación, 9–3



- Configuración de reglas fiscales por compañía, 13–15
- Configuración de requerimientos de aviso/manifiesto de embarque, 6–20
- Configuración de tasas y áreas fiscales, 13–7
- Configuración de tipos de línea de órdenes, 14–51
- Configuración de tipos de transacción, 15–5
- Configuración de un grupo de vendedores, 14–86
- Configuración de un texto modelo, 2–83
- Configuración de una estructura de fijación de precios base, 11–3
- Configuración del ciclo de facturación, 9–3
- Configuración del flujo de estado de anticipos, 8–3
- Configuración del procesamiento de anticipos, 8–3
- Configuración del procesamiento de las normas UCC 128 , 6–15
- Configuración del sistema, configuración de constantes
  - definición de constantes de control de batches, 14–40
  - definición de constantes de sucursal/planta, 14–34
  - definición de constantes del sistema, 14–38
  - definición de disponibilidad de artículos, 14–37
  - definición del formato del campo Ubicación, 14–42
- Configuración jerárquica del procesamiento UCC 128, 6–16
- Configuraciones jerárquicas, definición, 6–16
- Confirmación de embarque, 7–28
  - Véase también* Confirmación de embarque descripción, 7–23
  - impresión de documentos de embarque, 7–52
  - líneas de artículos adicionales no almacenables, 7–31
  - Pantalla Confirmación de embarque, 7–30
  - Pantalla Trabajo con Confirmación de embarque, 7–29
  - Pantalla Trabajo con confirmación de embarques, 6–34
- Confirmación de embarques en batches, 7–48
- Confirmación de información sobre tara y empaque, 6–33
- Confirmaciones, impresión de, 5–41
- Confirmaciones de órdenes, 5–41
- Conocimiento de embarque, 7–53
- Conservación de la integridad entre las órdenes de venta y compra relacionadas, 4–34
- Constantes de control de batches, Pantalla Constantes de aplicación, 14–40
- Constantes de sucursal/planta, configuración de constantes
  - definición de constantes de control de batches, 14–40
  - definición de constantes de sucursal/planta, 14–34
  - definición de constantes del sistema, 14–38
  - definición de disponibilidad de artículos, 14–37
  - definición del formato del campo Ubicación, 14–42
- Contabilización, mensajes de error, 10–52
- Contabilización de asientos de diario, 10–47
  - ventas entre sucursales, 10–48
- Controles de exportación de datos, configuración de, 15–6
- Conversión, de archivos planos para interoperabilidad, 15–13
- Conversión de archivos planos en archivos de interfaz, 15–3
- Conversión de importes límite de clientes, 10–31
- Conversión de niveles de precio de venta, 11–43
- Conversión de niveles de precios, 11–43
- Copia de archivos maestros en la PC, 2–116
- Corrección de órdenes de venta en batch, 2–123
- Cotizaciones de ventas, registro de, 4–46
- Creación de embarques para órdenes de venta, 2–26
- Creación de embarques para órdenes de ventas, 6–28
- Creación de órdenes de almacenamiento y retransmisión, 2–118
- Creación de precios futuros, 11–38
- Creación de una orden de venta a partir de una cotización, 4–47
- Creación de una orden de venta a partir de una orden abierta, 4–39
- Creación de una plantilla estándar, 14–66

Creación de una plantilla generada por el sistema, 14–69

### D

Datos de depuración, requisitos previos, 10–53

Definición de códigos de espera de órdenes, 8–5

Definición de códigos de órdenes en espera, 14–72

Definición de constantes de sucursal/planta, 14–34

Definición de constantes del sistema, 14–38

Definición de contantes de control de batches, 14–40

Definición de direcciones de facturación, 14–8

Definición de direcciones relacionadas, 14–5

Definición de disponibilidad de artículos , 14–37

Definición de documentos para la generación de propuestas de venta, 2–85

Definición de jerarquía de precios, 11–8

Definición de números de cuenta flexibles, 14–109

Definición de tipos de dirección implícitos, 14–10

Depuración de datos, 10–53, 15–23  
archivos de órdenes en batch, 10–55  
encabezados de órdenes de venta, 10–54  
líneas de órdenes activas, 10–54  
mover detalle de órdenes de venta al historial, 10–55  
texto adicional, 10–54

Depuración de registros de transacciones de interoperabilidad, 15–23

Diario de ventas, 10–29

Direcciones relacionadas, 14–6

Documentos de recolección, hojas de recolección, 7–7

Duplicación de información sobre órdenes de venta, 5–3

### E

EDI. Véase Intercambio electrónico de datos

Ejecución de depuración de encabezados de órdenes de venta, 10–54

Ejecución de depuración de texto adicional, 10–54

Ejecución de depuraciones especiales, 10–53

Ejecución de la aplicación de conversión, 15–13

Ejecución de la depuración del receptor en batch, 10–55

Ejecución del detalle al histórico, 10–55

Elementos, código de ubicación, 14–42

Embarques

confirmación de, 7–28

documentos relacionados

Conocimiento de embarque, 7–53

impresión, 7–53

Pantalla Confirmación de embarque, 7–30

Pantalla Trabajo con confirmación de embarque, 6–34, 7–29

Envío de transacciones a sistemas externos, 15–21

Envío de transacciones desde OneWorld, 15–21

Estados de órdenes, generación de informes para, 5–27

### F

Facturación basada en la fecha, 9–4

Facturación cíclica, líneas de órdenes facturadas y no facturadas, 9–13

Facturación de fin de mes, 9–4

Facturación diaria, 9–3

Facturación dos veces a la semana, 9–4

Facturación quincenal, 9–4

Facturación semanal, 9–4

Facturas, 9–1

aplicación Impresión de facturas (P42565), 9–1

consolidadas, 9–16

en línea, revisión, 5–37

información sobre impuestos, 9–17

moneda de cálculo, 9–16

para órdenes de cotización, 4–46

resumidas, 9–16

Facturas en línea, revisión, 5–37

Familiarización con batch de uno, 2–124

Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128, 6-3  
 códigos de identificación UCC , 6-5  
 etiquetas de códigos de barras, 6-8  
 UPC, 6-5

Familiarización con el cumplimiento con las normas UCC 128  
 SCC, 6-6  
 SSCC, 6-7

Familiarización con el procesamiento de números de serie en el sistema de Distribución, 7-16

Familiarización con el procesamiento del flujo de trabajo durante el registro de órdenes de venta, 2-22

Familiarización con la cobranza de pagarés de los anticipos, 8-19

Familiarización con la información implícita en Revisiones de detalles de órdenes de venta, 2-18

Familiarización con la información sobre el encabezado, 2-6

Familiarización con los pagarés preautorizados de los anticipos, 8-19

Familiarización con órdenes de artículos configurados, 2-110

Fijación de precios  
 base  
 actualización, 11-2, 11-37  
 cambio de precios existentes, 11-38  
 precios futuros, 11-38  
 Consulte, 1-11  
 conversión de niveles de precios, 11-43  
 definición de, 11-11  
 descripción general, 11-1  
 descripción general de fijación de precios en Administración de órdenes de venta, 11-1  
 estructura, 11-3  
 grupo de precios de artículos, 11-5  
 jerarquía de fijación de precios, 11-8  
 relaciones de grupos de precios, 11-24  
 estructura de, grupos de precios a clientes, 11-3  
 jerarquía, 11-8  
 definición, 11-8  
 nueva fijación de precios, actualización de precios del cliente, 11-2, 11-40  
 preferencias, Unidad de medida de fijación de precios, 12-42  
 recargos de venta de sucursales, 14-97

Fijación de precios base  
 actualización, 11-2, 11-37  
 cambio de precios existentes, 11-38  
 cambio de varios precios, 11-38  
 Consulte, 1-11  
 creación de precios futuros, 11-38  
 descripción, 11-37  
 jerarquía de preferencia de precios, 11-8  
 relaciones de grupos de precios, 11-24

## G

Generación de informes de estado de órdenes, 5-27  
 Ordenes pendientes por artículo, 5-27  
 ordenes pendientes por cliente, 5-27

Generación de informes del Historial de ventas, Detalle del Libro mayor de ventas, 5-34

Generación de informes del historial de ventas, 5-33  
 Resumen del análisis de ventas, 5-34

Generación de relaciones de grupos de precios, 11-24

Generación de una propuesta, 2-81

Generación de una propuesta durante el registro de órdenes, 2-92

Generación del informe Detalle del Libro mayor de ventas, 5-34

Generación del informe Estados de órdenes, Ordenes en espera, 5-28

Generación del informe Ordenes en espera, 5-28

Generación del informe Ordenes pendientes por artículo, 5-27

Generación del informe Ordenes pendientes por cliente, 5-27

Generación del informe Resumen del análisis de ventas, 5-34

Grupo de precios de artículos, 11-5  
 configuración, 11-5  
 generación de relaciones de grupo de precios de artículos, 11-24

Grupos de precios a clientes  
 configuración, 11-3  
 descripción, 11-3  
 generación de relaciones de grupos de precios, 11-24

Grupos de venta, cálculo de información adicional de comisiones, 14-90

Grupos de ventas, configuración, 14–86

### I

ICA. Véase Instrucciones de contabilidad automática

Importes límite, conversión de importes límite a otras monedas, 10–31

Impresión

confirmación de órdenes, 5–41

Conocimiento de embarque, 7–53

órdenes en espera, 4–4, 8–11

Impresión de confirmaciones de órdenes, 5–41

Impresión de conocimientos de embarque, 7–53

Impresión de documentos de embarque, 7–52

Impresión de facturas, opciones de proceso, 9–18

Impresión de facturas entre compañías, 4–58

Impresión de facturas normales, 9–15

Impresión de hojas de impresión, opciones de proceso, 7–9

Impresión de notas de entrega, 7–55

Impuestos, Pantalla Trabajo con Reglas fiscales, 13–16

Incremento de venta de sucursales, 14–97

Incremento por ventas entre sucursales, descripción general, 14–97

Información adicional del Maestro de artículos, 11–7

Información básica del registro de órdenes de transferencia, 4–31

Información detallada

descripción general, 2–17

Pantalla Valores implícitos de línea de detalle de órdenes de venta, 2–30

Información fiscal

Códigos de impuesto al valor agregado, 13–30

Selección de ICA para impuestos, 13–29

Tipos de códigos de explicación fiscal, 13–21

Información implícita de línea, registro de órdenes de venta, 2–30

Información sobre artículos

generación del informe Ordenes pendientes por artículo, 5–27

procesamiento de las normas UCC 128, 6–22

revisión, precio y disponibilidad, 5–5, 5–8

Información sobre crédito y cobranzas, registro de, 14–25, 14–28

Información sobre detalle

artículos sustitutos, 2–36

duplicación, 5–3

información sobre línea de detalle, 2–30

opciones de proceso, 2–43

pantalla Artículos sustitutos/relacionados, 2–38

pantalla Consulta sobre servicio al cliente, 2–93

registro, 2–26

registro de información sobre artículos, 2–27

revisión de información sobre órdenes, 2–31, 2–93

Información sobre el artículo

descripción, 5–3

generación del informe Ordenes pendientes por cliente, 5–27

pantalla Búsqueda de artículos, 5–4

revisión, cantidades, 5–8

Información sobre el encabezado, 2–5

actualización de la información sobre el encabezado en la pantalla Detalles, 2–13

Archivo Definición de columnas de encabezado a detalle, 2–14

Pantalla Información adicional de encabezado, 2–10

registro, 2–8

Información sobre el Libro mayor de clientes, 5–21

Información sobre el maestro de artículos, nivel de precios de venta, 11–11

Información sobre encabezado

depuración, 10–54

duplicación, 5–3

opciones de proceso, 2–43

Información sobre facturación

descripción, 5–37

impresión de confirmaciones de órdenes, 5–41

revisión de facturas en línea, 5–37

Información sobre impuestos, en las facturas, 9–17

Información sobre la línea implícita, confirmación de embarques, 7–31

Información sobre Oferta y demanda, revisión, 5–12

información sobre tolerancias, configuración de, 13–16

Información sobre valores implícitos de línea,  
Pantalla Valores implícitos de línea de  
detalle de órdenes de venta, 2–30

Informe Contabilización del Libro mayor,  
10–52

Informe Contabilización en L/M, opciones de  
proceso, 10–49

Informe diario de facturas, 10–28

Informe Ordenes de venta en espera, 4–4, 8–11

Informe Revisión de transacción de facturación  
cíclica, 9–14

Informe Transacciones de facturación cíclica,  
9–14

Informes

- Actualización de ventas, 10–28
- Contabilización del Libro mayor, 10–52
- Detalle del Libro mayor de ventas, 5–34
- Diario de facturas, 10–28
- Diario de ventas, 10–29
- Historial de ventas, 5–33
- Impresión de facturas, 9–1
- Impresión de órdenes en espera, 4–4, 8–11
- Ordenes en espera, 5–28
- Ordenes pendientes por artículo, 5–27
- Ordenes pendientes por cliente, 5–27
- Resumen del análisis de ventas, 5–34
- Transacciones de facturación cíclica, 9–14

Instrucciones de contabilidad automática,  
14–103

- configuración, 14–104
- en actualización de ventas, 10–25
- números de cuenta flexibles, 14–113
- Pantalla Cuenta automática de distribución ,  
14–104

Instrucciones de facturación al cliente, 14–13

- comisiones, 14–89
- configuración, 14–13

Integración de otros sistemas con el registro de  
órdenes de venta, 2–23

Interoperabilidad

- configuración de, 15–3
- conversión de archivos planos, 15–3
- descripción general, 15–1
- transacciones enviadas, 15–21
- transacciones recibidas, conversión de, 15–13

## J

Jerarquías, preferencias, 12–14

Juegos, 2–107

- almacenamiento de artículos principales,  
2–107
- descripción general, 2–105
- registro de, 2–105
- restricciones, 2–107
- restricciones de cálculos de flete, 2–107
- restricciones de las órdenes de transferencia,  
4–30
- tipos, 2–105

Justificación, código de ubicación, 14–42

## L

### Liberación

*Véase también* Liberación de órdenes  
de órdenes de cotización, 4–48  
de órdenes en espera, 4–3  
órdenes abiertas, 4–41

### Liberación de órdenes

- descripción, 4–1
- descripción general, 4–3
- órdenes abiertas, 4–41
- varias, 4–44
- órdenes atrasadas
- en batch, 4–16
- en línea, 4–7
- órdenes de cotización, 4–48
- varias, 4–51
- por número de artículo, 4–7

### Liberación de órdenes abiertas, 4–41

### Liberación de órdenes atrasadas en batch, 4–16

### Liberación de órdenes atrasadas en línea, 4–7

### Liberación de órdenes en espera, 4–4, 8–10

### Liberación de una orden de cotización, 4–48

### Liberación de varias órdenes abiertas , 4–44

### Liberar varias órdenes de cotización, 4–51

### Libro mayor de ventas, consulta

- aplicación, 5–30
- pantalla, 5–30

### Liquidación de transacciones de anticipos, 8–17

### Localización

- información sobre cantidad, 5–8
- información sobre precio y disponibilidad,  
5–5, 5–8

### Localización de información sobre cantidad, 5–8

Localización de información sobre precios y disponibilidad, 5–5

### M

Mayor de ventas  
informe detallado, 5–29  
revisión, 5–29

Mensajes  
adiciones a las órdenes de venta, información sobre el encabezado, 2–15  
correo electrónico, 10–52

Mensajes de correo electrónico, mensajes de errores de contabilización y otros, 10–52

Mensajes de error, contabilización de, 10–52

Moneda de cálculo  
consulta sobre servicios al cliente, 5–26  
facturas, 9–16

### N

Notas de entrega  
impresión, 7–55  
revisión, 5–32

Nueva contabilización de órdenes, 10–33

Nueva contabilización de órdenes de venta activas, opciones de proceso, 10–35

Nueva fijación de precios  
actualización de precios del cliente, 11–2, 11–40  
Consulte, 1–11

Nuevo compromiso de órdenes de venta futuras, 10–33

Números de cuenta flexibles, 14–109  
consideraciones, 14–112  
cuenta auxiliar, 14–114  
descripción general, 14–109  
ejemplo, 14–111  
Instrucciones de contabilidad automática  
administración base de órdenes de venta, 14–113  
fijación avanzada de precios, 14–113  
pantalla Consulta sobre contabilidad flexible de ventas, 14–115  
unidades de negocios, 14–114

números de cuenta flexibles, Libro mayor auxiliar, 14–114

Números de serie, procesamiento durante la confirmación de embarques, 7–31

### O

Obtención de un precio base, 2–19

OP de perfiles de preferencia, opciones de proceso, 12–50

Opciones de proceso  
Actualización de ventas e informe, 10–11  
Impresión de facturas, 9–18  
Impresión de hojas de recolección, 7–9  
Informe Contabilización en L/M, 10–49  
Nueva contabilización de órdenes de venta activas, 10–35  
OP de perfiles de preferencia, 12–50  
Registro de órdenes de venta, 2–43

Orden de la jerarquía de preferencias, 12–14

Orden de venta, información sobre detalle, revisión de información sobre orden, 2–31, 2–93

Ordenes abiertas  
creación de órdenes de venta a partir de, 4–39  
descripción, 4–37  
liberación, 4–41  
registro, 4–38  
tipos, abiertas, 4–37

Ordenes atrasadas  
descripción, 4–3  
liberación en batch, 4–16  
liberación en línea, 4–7

Ordenes con nota de crédito  
descripción general, 4–23  
en espera, liberación de, 4–4, 8–10  
registro automático, 4–25  
registro manual, 4–23

Ordenes de cotización  
creación de órdenes de venta a partir de, 4–47  
descripción, 4–2  
facturas para, 4–46  
registro, 4–45, 4–46

Ordenes de embarque directo, 4–33  
registro, 4–36  
restricciones de juegos, 2–107

Ordenes de transferencia  
aplicación, 4–31  
descripción, 2–71, 4–29  
pantalla, 4–31  
registro, 4–31  
restricciones de juegos, 2–107, 4–30



## Ordenes de venta

*Véase también* Información sobre detalles;  
 Información sobre el encabezado  
 actualización de información sobre ventas,  
   10-3  
   modalidades, 10-6  
   versiones, 10-5  
 actualización de la información sobre el  
   encabezado en la pantalla Detalles, 2-13  
 archivos actualizados, 2-2  
 artículos configurados, 2-110  
 artículos sustitutos, 2-36  
 confirmación de embarques, 7-28  
 facturas de, 9-1  
 generación de informes de estados de órdenes,  
   5-27  
 hojas de recolección, 7-7  
 información sobre artículos, cantidades, 5-8  
 información sobre cuenta del cliente,  
   descripción, 5-1  
 información sobre detalle, 2-17  
   descripción, 2-2  
   información sobre línea de detalle, 2-30  
   registro, 2-26  
 información sobre el artículo, 5-3  
   descripción, 5-1  
   precio y disponibilidad, 5-5, 5-8  
 información sobre el encabezado, 2-5  
   adición de mensajes, 2-15  
   descrito, 2-2  
   registro, 2-8  
 información sobre facturación, 5-37  
   descripción, 5-1  
   impresión de confirmaciones de órdenes,  
     5-41  
   revisión de facturas en línea, 5-37  
 información sobre la cuenta del cliente, 5-17  
 juegos, 2-105  
 liberación de órdenes atrasadas, 4-7  
 modalidad de batch  
   corrección, 2-123  
   procesamiento, 2-102, 2-122  
 opciones de proceso, 2-43  
 órdenes en espera, liberación de, 4-4, 8-10  
 pantalla Artículos sustitutos/relacionados,  
   2-38  
 plantillas de órdenes, 14-65  
 prerequisites, 2-3  
 procesamiento, 7-1  
 procesamiento de final del día, 10-1  
 revisión, 5-22  
 revisión de importes del año a la fecha, 5-33  
 revisión de importes del periodo a la fecha,  
   5-33

## tipos

cotización, 4-45  
 crédito, 4-23  
 embarque directo, 4-33  
 entre sucursales, 4-53, 4-58  
 transferencia, 4-29

## tipos de

juegos, 2-107  
 recurrentes, 2-99  
 uso de plantillas, 2-95

Ordenes de venta , modalidad en batch, pantalla  
 Registro de órdenes en batch y recurrentes,  
 2-99

Ordenes de ventas, revisión de órdenes de venta  
 en una moneda de cálculo, 5-26

## Ordenes en batch

*Véase también* Procesamiento de  
 almacenamiento y retransmisión  
 batch de uno, 2-124  
 corrección, 2-123  
 pantalla Carga de transacciones de  
   almacenamiento y retransmisión, 2-122  
 pantalla Registro de órdenes en batch, 2-99  
 procesamiento, 2-102, 2-122

## Ordenes en espera

informe de órdenes en espera, 5-28  
 Informe Ordenes de venta en espera, 8-11  
 informe Ordenes de venta en espera, 4-4  
 liberación, 4-3, 4-48  
 liberación de, 4-3

## Ordenes entre sucursales

actualizaciones del sistema, 10-7  
 recargos por ventas entre sucursales, 14-97  
 registro, 4-53, 4-58  
 tipos de batch, 10-7  
 tipos de batches, 4-59

## Ordenes recurrentes, 2-99

Revisiones de control de transacciones, 2-120

# P

Pantalla, Consulta sobre contabilidad flexible,  
 14-115

Pantalla Actualización de códigos de estado,  
 7-4

Pantalla Búsqueda de artículos, 5-4

Pantalla Carga de transacciones de  
 almacenamiento y retransmisión, 2-122

Pantalla Constantes de aplicación, 14-41

- Pantalla Constantes de sucursal/planta, 14–34
- pantalla Consulta sobre contabilidad flexible, 14–115
- Pantalla Consulta sobre el Libro mayor de ventas, 5–30
- Pantalla Copia de archivos de almacenamiento y retransmisión, 2–118
- pantalla Cuenta automática de distribución, 14–104
- Pantalla Definición de disponibilidad de artículos, 14–38
- Pantalla Fechas de facturas programadas, 9–9
- Pantalla Información maestra de clientes, 11–4
- Pantalla Información sobre órdenes en espera, 14–73, 14–78, 14–80
- Pantalla Libro de direcciones: información adicional, 13–4
- Pantalla Líneas de artículos adicionales, 7–31
- Pantalla Maestro de clientes de C/C: instrucciones de facturación, 11–5
- Pantalla Maestro de preferencias, 12–12
- Pantalla Mantenimiento del Maestro de artículos – UCC 128, 6–24
- Pantalla Mesa de trabajo de embarques, 6–29
- Pantalla Referencia cruzada de archivos planos, 15–12
- Pantalla Registro de órdenes en batch, 2–99
- Pantalla Reglas de actividad de órdenes: Revisiones, 14–62
- Pantalla Revisión del Libro de direcciones, 14–6
- Pantalla Revisiones de almacenamiento y retransmisión de órdenes, 2–119
- Pantalla Revisiones de constantes de tipos de línea, 14–53
- Pantalla Revisiones de controles de exportación de datos, 15–7
- Pantalla Revisiones de cuenta, 14–105
- Pantalla Revisiones de detalles de órdenes de venta, 2–27
- Pantalla Revisiones de reglas fiscales, 13–16
- Pantalla Revisiones de tasa/área fiscal, 13–8
- Pantalla Revisiones del control de transacciones, 2–120
- Pantalla Revisiones del Libro de direcciones, 13–4
- Pantalla Trabajo con Almacenamiento y retransmisión, 2–119
- Pantalla Trabajo con Configuración jerárquica, 6–18
- Pantalla Trabajo con Constantes de la sucursal/planta, 14–39
- Pantalla Trabajo con Constantes de órdenes en espera, 14–73, 14–78, 14–80, 14–82
- Pantalla Trabajo con Controles de exportación de datos, 15–7
- Pantalla Trabajo con Direcciones, 13–3
- Pantalla Trabajo con ICA, 14–105
- Pantalla Trabajo con Maestro de clientes, 11–4
- Pantalla Trabajo con Ordenes atrasadas, 4–8
- Pantalla Trabajo con Plantillas disponibles, 2–96
- Pantalla Trabajo con Referencia cruzada de archivos planos, 15–12
- Pantalla Trabajo con Reglas de actividad de órdenes, 14–62
- Pantalla Trabajo con Reglas fiscales, 13–16
- Pantalla Trabajo con Sucursal de artículos, 11–7
- Pantalla Trabajo con Tasa/área fiscal, 13–8
- Pantalla Trabajo con Tipos de línea, 14–53
- Pantalla Valores implícitos de línea de detalles de órdenes de venta, 2–30
- Pantallas
  - Actualización de códigos de estado, 7–4
  - Artículos relacionados/sustitutos, 2–38
  - Búsqueda de artículos, 5–4
  - Carga de transacciones de almacenamiento y retransmisión, 2–122
  - Confirmación de embarque, 7–30
  - Constantes de aplicación, 14–41
  - Constantes de sucursal/planta, 14–34
  - Consulta sobre el Libro mayor de ventas, 5–30
  - Consulta sobre servicio al cliente, 2–93
  - Consulta sobre servicios al cliente, 5–26
  - Copia de archivos de almacenamiento y retransmisión, 2–118
  - Cuenta automática de distribución, 14–104
  - Definición de columnas de encabezado a detalle, 2–14
  - Definición de disponibilidad de artículos, 14–38
  - Fechas de facturas programadas, 9–9



- Información adicional de encabezado, 2–10
- Información adicional del Libro de direcciones, 14–6
- Información adicional del Maestro de artículos, 11–7
- Información básica del registro de órdenes de transferencia, 4–31
- Información maestra de clientes, 11–4
- Información sobre órdenes en espera, 14–73, 14–78, 14–80
- Libro de direcciones: información adicional, 13–4
- Líneas de artículos, 7–31
- Maestro de clientes de C/C: instrucciones de facturación, 11–5
- Maestro de preferencias, 12–12
- mantenimiento del Maestro de artículos – UCC 128, 6–24
- Mesa de trabajo de embarques, 6–29
- Referencia cruzada de archivos planos, 15–12
- Registro de órdenes en batch, 2–99
- Reglas de actividad de órdenes: Revisiones, 14–62
- Revisión del Libro de direcciones, 13–4
- Revisiones de almacenamiento y retransmisión, 2–119
- Revisiones de constantes de tipos de línea, 14–53
- Revisiones de controles de exportación de datos, 15–7
- Revisiones de cuenta, 14–105
- Revisiones de detalles de órdenes de venta, 2–27
- Revisiones de reglas fiscales, 13–16
- Revisiones de tasa/área fiscal, 13–8
- Revisiones del Maestro de artículos, 11–7
- Trabajo con Almacenamiento y retransmisión, 2–119
- Trabajo con Confirmación de embarque, 6–34, 7–29
- Trabajo con Constantes de órdenes en espera, 14–73, 14–78, 14–80, 14–82
- Trabajo con Constantes de sucursal/planta , 14–39
- Trabajo con Controles de exportación de datos, 15–7
- Trabajo con Definición de configuración jerárquica, 6–18
- Trabajo con Direcciones, 13–3
- Trabajo con el Maestro de clientes, 11–4
- Trabajo con ICA, 14–105
- Trabajo con Ordenes atrasadas, 4–8
- Trabajo con Ordenes en espera, 4–4
- Trabajo con Plantillas disponibles, 2–96
- Trabajo con Referencia cruzada de archivos planos, 15–12
- Trabajo con Reglas de actividad de órdenes, 14–62
- Trabajo con Reglas fiscales, 13–16
- Trabajo con Sucursal de artículos, 11–7
- Trabajo con Tasa/área fiscal, 13–8
- Trabajo con Tipos de línea, 14–53
- Valores implícitos de líneas de detalle de ventas, 2–30
- Plantillas, 14–65
  - actualización, 3–14, 14–68
  - descripción general, 14–65
  - estándar, 14–66
  - generadas por el sistema, 10–55, 14–69
  - registro de órdenes de venta, 2–95
  - trabajo con, 14–65
- Precios
  - ajustes, 11–25
  - base, generación de precios nuevos en una moneda diferente, 11–45
- Precios base, generación de precios base nuevos en una moneda diferente, 11–45
- Preferencia de Administración de calidad, 12–45
- Preferencia de asignación de productos, 12–43
- Preferencia de comisión de ventas, 12–47
- Preferencia de compromiso de inventarios, 12–36
  - ejemplo, 12–36
  - especificación del valor del porcentaje por surtir, 12–37
- Preferencia de días de preparación de órdenes, 12–40
- Preferencia de distribución de documentos, 12–31
  - ejemplo, 12–32
- Preferencia de estado siguiente de la orden, 12–39
- Preferencia de fecha de entrega, 12–29
  - ejemplo, 12–30, 12–41
- Preferencia de fletes, 12–34
- Preferencia de giro comercial, 12–38
- Preferencia de juego de documentos, 12–32
  - ejemplo, 12–33
- Preferencia de Lista de ajustes de precios, 12–42
- Preferencia de moneda del cliente, 12–28

- Preferencia de nivel de calidad y potencia, 12–35
- Preferencia de unidad de medida de fijación de precios, 12–42
- Preferencia de unidad de negocios de ingresos, 12–45
  - ejemplo, 12–46
- Preferencia de uso final, 12–34
- Preferencia de varias ubicaciones de embarque y recepción, 12–38
- Preferencias, 12–1
  - activación, 12–49
  - asignación de clientes a grupos, 12–17
  - Asignación de productos, 12–43
  - Calidad, 12–45
  - Comisión de ventas, 12–47
  - Compromiso de inventarios, 12–36
  - Condiciones de pago, 12–42
  - Configuración
    - Información sobre el Maestro de preferencias, 12–11
    - jerarquía, 12–14
    - tipos, 12–25
  - Descripción, 12–1
    - descripción, 2–69, 12–2, 12–49
  - Días de preparación de órdenes, 12–40
  - Distribución de documentos, 12–31
    - ejemplo, 12–32
  - Estado siguiente de la orden, 12–39
  - Fecha de entrega, 12–29
    - ejemplo, 12–30
  - fecha de entrega, ejemplo, 12–41
  - Fletes, 12–34
  - Giro comercial, 12–38
  - Jerarquía, descripción, 12–11
  - jerarquía, ejemplo, 12–15
  - Juego de documentos, 12–32
    - ejemplo, 12–33
  - limitaciones de juegos, 2–107
  - Lista de ajustes de precios, 12–42
  - Monedas de clientes, 12–28
  - Nivel de calidad y Potencia, 12–35
  - pantalla Maestro de preferencias, 12–12
  - Pantallas, Maestro de preferencias, 12–11
  - Tabla de, 12–5
  - Ubicación, 12–50
  - Unidad de medida de fijación de precios, 12–42
  - Unidad de negocios de ingresos, 12–45
  - Uso final, 12–34
  - Varias ubicaciones de embarque y recepción, 12–38
- Preferencias de condiciones de pago, 12–42
- Preparación del embarque, 6–27
- Procesamiento
  - Confirmaciones de órdenes, 5–41
    - descripción general, 7–1
    - facturas en línea, 5–37
    - órdenes de venta, 7–1
- Procesamiento al final del día, 10–1
  - actualización de información sobre venta, 10–3
  - aplicación Actualización de ventas a clientes (P42800), 10–4
  - descrito, 10–1
  - revisión de diarios e informes de ventas, 10–28
- Procesamiento con las normas UCC 128,
  - Familiarización con los procedimientos de cumplimiento, 6–3
- Procesamiento de anticipos
  - actualización de transacciones, 8–9
  - ajuste de transacciones, 8–17
  - autorización de transacciones, 8–7
  - configuración, 8–3
  - descripción general, 8–1
  - trabajo con pagarés, 8–19
- Procesamiento de embarques conforme al UCC 128, 6–27
- Procesamiento de información sobre el número de serie, 7–15
- Procesamiento de las normas UCC 128
  - códigos de identificación, 6–5
  - configuración
    - configuraciones jerárquicas , 6–16
    - información sobre clientes, 6–15
    - información sobre empaque, 6–33
    - información sobre tara, 6–33
  - preparación del embarque, 6–27
    - selección de órdenes de venta para el embarque , 6–28
- Procesamiento de las normas UCC128,
  - configuración, información sobre artículos, 6–22
- Procesamiento de órdenes adicionales durante la confirmación de embarques, 7–23
- Procesamiento de órdenes de venta en batch, 2–102, 2–122
- Procesamiento de órdenes recurrentes, 2–102
- Procesamiento de requerimientos de números en serie, 2–21

Proceso de almacenamiento y retransmisión  
 Aplicación Creación y verificación en batch,  
 2–102, 2–122  
 copia de archivos maestros a la computadora  
 personal, 2–116  
 creación de órdenes, 2–118  
 descripción general, 2–113  
 Pantalla Carga de transacciones de  
 almacenamiento y retransmisión, 2–122  
 Pantalla Copia de archivos de almacenamiento  
 y retransmisión, 2–118  
 Pantalla Revisiones de almacenamiento y  
 retransmisión de órdenes, 2–119  
 Pantalla Revisiones de control de  
 transacciones, 2–120  
 Pantalla Trabajo con Almacenamiento y  
 retransmisión de órdenes, 2–119  
 registro de órdenes, 2–119

Proceso de órdenes, descripción, 1–1, 1–11

## R

Recepción de transacciones en OneWorld,  
 15–15  
 Referencias cruzadas, restricciones de juegos,  
 2–107  
 Registro, de información básica del Libro de  
 direcciones, 14–6  
 Registro de artículos relacionados y substitutos,  
 2–36  
 Registro de direcciones relacionadas, 14–6  
 Registro de información ECS, 2–25  
 Registro de información estándar sobre  
 preferencias, 12–25  
 Registro de información personalizada de  
 preferencias, 12–28  
 Registro de información sobre artículos y  
 cantidades, 2–19  
 Registro de información sobre comisiones, 2–22  
 Registro de información sobre detalle., 2–26  
 Registro de información sobre encabezado y  
 embarque según las normas UCC 128, 6–28  
 Registro de información sobre varias monedas,  
 2–22  
 Registro de los requerimientos de números de  
 serie durante el registro inicial del artículo,  
 7–17  
 Registro de números de serie durante el registro  
 de órdenes, 7–18

Registro de números de serie durante la  
 confirmación del embarque, 7–19

Registro de órdenes  
*Véase también* Ordenes de venta  
 con plantillas, 2–95  
 descripción general, 1–15  
 información sobre detalle, 2–17  
 información sobre el encabezado, 2–5  
 liberación de órdenes atrasadas, 4–7  
 opciones de proceso, 2–43  
 uso del proceso de almacenamiento y  
 retransmisión, 2–119

Registro de órdenes abiertas, 4–38

Registro de órdenes con nota de crédito, 4–23

Registro de órdenes con nota de crédito  
 generadas por el sistema, 4–25

Registro de órdenes de embarque directo, 4–33,  
 4–35

Registro de órdenes de juegos, 2–107

Registro de órdenes de transferencia, 2–71,  
 4–29

Registro de órdenes de venta  
 opciones de proceso, 2–43  
 preferencias, tipos, 12–28

Registro de órdenes de venta con plantillas,  
 2–95

Registro de órdenes de venta en batch, 2–100

Registro de órdenes de venta recurrentes, 2–99

Registro de órdenes entre sucursales, 4–53,  
 4–56, 4–58

Registro de una orden de cotización, 4–46

Registro manual de órdenes con nota de crédito,  
 4–23

Registros del Libro de direcciones  
 definición de tipos de direcciones implícitos,  
 14–10  
 registro de información básica, 14–6

Reglas de actividad de órdenes, 14–61  
 códigos de estado, 14–61

Reglas de cálculo, 9–3

Reglas de cálculo del ciclo de facturación, 9–3

reglas de cálculo del ciclo de facturación,  
 ejemplo de fechas de facturas programadas,  
 9–4

Restauración de órdenes de venta activas,  
 10–34

Revisar informes de actualización de ventas,  
10–28

Revisión. *Véase* Cambio

Revisión de calidad y resultados de pruebas,  
2–23

Revisión de diarios e informes de ventas, 10–28  
Diarios de facturas, 10–28  
Diarios de ventas, 10–29

Revisión de facturas en línea, 5–37

Revisión de información implícita de línea,  
2–30

Revisión de información sobre comisiones,  
14–94

Revisión de información sobre cuenta de  
clientes, 3–23, 5–17

Revisión de información sobre cuentas del  
cliente, 2–7

Revisión de información sobre el Libro mayor  
de clientes, 5–21

Revisión de información sobre el Libro mayor  
de ventas, 5–29

Revisión de información sobre oferta y  
demanda, 5–12

Revisión de información sobre órdenes, 2–31,  
2–93

Revisión de información sobre precios y  
disponibilidad, 5–5

Revisión de notas de entrega, 5–32

Revisión de órdenes de venta, 5–22  
información sobre cuentas de clientes, 5–17

Revisión de tipos de registro, 15–4

Revisión del correo electrónico para detectar la  
existencia de errores de actualización de  
ventas, 10–10

Revisión del diario de facturas, 10–28

Revisión del diario de ventas, 10–29

Revisión del estado de las transacciones, 8–16

Revisión del estado del embarque, 3–27

Revisión y aprobación de asientos de diario,  
10–39

Revisión y corrección de transacciones de  
interoperabilidad, 15–17

Revisiones del Maestro de artículos, 11–7

## S

Seguimiento de embarques, revisión del estado  
del embarque, 3–27

Sistemas externos, intercambio de datos  
mediante interoperabilidad, 15–1

## T

Tipos de batch, para órdenes entre sucursales,  
4–59, 10–7

Tipos de direcciones implícitas, 14–10

Tipos de línea, descripción general, 14–51

Tipos de línea de órdenes, 14–51  
configuración, 14–51  
descripción general, 14–51

Trabajo con ajustes de precios estándar, 11–25

Trabajo con documentos de recolección, 7–7

Trabajo con embarques, 7–23

Trabajo con información sobre artículos, 5–3

Trabajo con información sobre detalle, 2–17

Trabajo con información sobre el encabezado,  
2–5

Trabajo con información sobre empaque, 6–33

Trabajo con información sobre facturación,  
5–37

Trabajo con información sobre ventas y clientes,  
5–17

Trabajo con Juegos y artículos configurados,  
2–105

Trabajo con Liberación de órdenes, 4–3

Trabajo con Maestro de preferencias y jerarquía,  
12–11

Trabajo con números de serie en una  
sucursal/planta, 7–19

Trabajo con Ordenes abiertas, 4–37

Trabajo con Ordenes de almacenamiento y  
retransmisión, 2–113

Trabajo con Ordenes de cotización, 4–45

Trabajo con Ordenes de embarque directo,  
4–33

Trabajo con Ordenes en espera, 4–4

Trabajo con Ordenes entre compañías, 4–53

Trabajo con Ordenes entre sucursales, 4–53,  
4–58

- Trabajo con pagarés, 8–19
- Trabajo con Preferencias, 12–49
- Trabajo con procesamiento de subsistema en registro de órdenes de venta, 2–39
- Transacciones enviadas, 15–2
  - Descripción general de interoperabilidad, 15–1
- Transacciones recibidas, 15–1
  - Descripción general de interoperabilidad, 15–1

## U

- Ubicación de preferencias, 12–50
- Ubicaciones, definición del formato del campo
  - Ubicación, 14–42
- Uso de las ICA con actualización de ventas, 10–25

## V

- Varias monedas extranjeras, procesamiento de órdenes internacionales, 2–1
- Verificación de la contabilización de asientos de diario, 10–52
- Verificación del margen
  - liberación, 8–10
  - liberación de, 4–4

