

7. Pricing

Partes

	1. Técnica de condiciones en la determinación de precios	4
	2. Configuración de precios	4
	3. Registros de condiciones	4
7. Precios	4. Funciones especiales	4
	5. Tipos de condiciones	6
	6. Contratos de condiciones	5
	7. Temas para el apéndice	1

Desglose de las partes

1. Técnica de condiciones en la determinación de precios	2
1.1 Tabla de condiciones	2
1.2 Acuerdo de precios	3
1.3 Condiciones de encabezado	3
1.4 Tipo de condición	4
2. Configuración de precios	6
2.1 Elementos para crear registros de condiciones dependientes	6
2.2 Secuencia de acceso	6
2.3 Lógica de precios y método para modificarla	7
2.4 Catálogo de campos de precios	7
3. Registros de condiciones	7
3.1 Mantenimientos	7
3.2 Aplicación de ventas	8
3.3 Funciones	8
3.4 Opciones de creación	9
4. Funciones especiales	9
4.1 Valor de condición mínimo	9
4.2 Descuento máximo	9
4.3 Suplemento de condición	10
4.4 Condiciones de grupo con claves variables	10
5. Tipos de condiciones	11
5.1 Condiciones de grupos	11
5.2 Jerarquía y acuerdos de precios	11
5.3 Condiciones estadísticas	12
5.4 Fórmula básica en procedimiento de fijación de precios	15

5.5 Determinación de impuestos	15
5.6 Procedimiento fiscal	15
6. Contratos de condiciones	16
6.1 Pasos en la configuración de la gestión de contratos de condición	16
6.2 Orden se deben ejecutar los pasos especificados al configurar los precios, incluidas las condiciones del contrato	16
6.3 Liquidaciones de contratos condicionales	16
6.4 Informes de liquidación de contrato	18
6.5 Correcciones de contratos	19
7. Apéndice	20
7.1 Documentos	20

1. Técnica de condiciones en la determinación de precios

1.1 Tabla de condiciones

1. Una tabla de condiciones es una combinación de campos que forman la clave para un registro de condición.
2. La secuencia de tablas de condiciones representa la estrategia de búsqueda para encontrar el registro de condición relevante.
3. Cada tabla de condiciones representa un acceso, que puede utilizarse para crear un registro de condición utilizando la clave especificada.
4. El primer paso es crear una nueva tabla de condiciones si la combinación de claves requerida aún no está disponible como una tabla de condiciones en el sistema estándar.
5. Una tabla de condiciones define la estructura de la clave que puede utilizar para crear registros de condición dependientes.
6. Para crear sus propias tablas de condiciones, utilice el área de nombres de cliente del número 501 al 999.
7. Las tablas de condiciones también determinan los campos disponibles y cómo se organizan estos campos en la pantalla de entrada del registro de condición.
8. Cuando crea una tabla de condiciones, los programas de entrada se crean cuando se genera la tabla del Dictionary ABAP real .

9. Cada tabla de condiciones contiene uno o más campos de datos, que forman las claves para el registro de condición .
10. En SAP S/4HANA, también puede añadir campos no clave a una tabla de condiciones. Esto se explica en la tabla de condiciones 144, que se utiliza en el libro de precios clase de condición PBUD.
11. El catálogo para los campos de determinación de precios se utiliza como fuente para los campos no clave.
12. Campos clave de una tabla de condiciones
 - a. Los registros de condición siempre se crean utilizando una clave específica.
 - b. Las tablas de condiciones se utilizan para definir la estructura de las claves para un registro de condición.
 - c. Los campos más importantes que se utilizan para determinar precios en los niveles de encabezado y artículo están disponibles en el sistema estándar.
 - d. Los campos clave de una tabla de condiciones deben aparecer en la parte superior de la tabla.
 - e. En la tabla de condiciones, puede determinar si un campo aparece en el encabezado o en la parte del artículo de la pantalla de entrada rápida que se genera para definir registros de condición.
13. La tabla de condiciones define los campos clave de los registros de condición.

1.2 Acuerdo de precios

1. Puede especificar un período de validez para limitar un acuerdo de determinación de precios a un período específico. Ejemplos que son posibles debido a son diferentes listas de precios para diferentes años y descuentos que se dan solo para la duración de una oferta especial.

1.3 Condiciones de encabezado

1. El sistema estándar incluye tipos de condiciones que solo se pueden aplicar a nivel de encabezado. Estas se conocen como condiciones de encabezado y son válidas para todos los artículos.

2. La tarificación automática no tiene en cuenta las condiciones de encabezado; no es posible crear registros de condición para ellas en el sistema estándar. Estas condiciones se introducen manualmente durante el procesamiento de pedidos.
3. El sistema distribuye automáticamente estas condiciones de encabezado entre los artículos según el valor neto. La base para la distribución de las condiciones de encabezado se puede modificar en el procedimiento de fijación de precios seleccionando la rutina adecuada, como el peso (12 = peso bruto y 13 = peso neto) y el volumen (01 = volumen), en el campo Valor Base de Condición Alternativa (AltCBV).
4. El monto de la condición del encabezado se copia en cada artículo del pedido.
5. El monto de la condición del encabezado se distribuye entre los artículos en función de la porción del valor neto total que se define para ese artículo.
6. Los precios actualizados en las pantallas de estado están disponibles a nivel de encabezado y de artículo.

1.4 Tipo de condición

1. Tipo de cálculo
 - a. El tipo de cálculo para un tipo de condición se define en el Customizing. Este tipo de cálculo determina cómo se calculan los precios, descuentos y recargos para una condición.
 - b. Al crear nuevos registros de condición, puede seleccionar un tipo de cálculo que sea diferente del configurado en Customizing para el tipo de condición.
2. El tipo de condición determina la categoría de una condición y describe cómo se utiliza la condición.

3. Para cada tipo de condición, puede controlar el tipo de base de escala y el tipo de cálculo. Posibles tipos de base de escala y tipos de cálculo:

Posible tipo de base de escala	Posible tipo de cálculo
Valor	Porcentaje de un valor inicial
Valor	Cantidad fija
Cantidad	Cantidad por unidad de medida
Peso	Cantidad por unidad de peso
Volumen	Cantidad por unidad de volumen
Período	Cantidad por unidad de tiempo

4. Puede actualizar los registros de condición en todos los tipos y tablas de condición. Por ejemplo, puede visualizar y mantener los precios de los materiales, así como los descuentos y recargos de un cliente, en un solo paso.
5. Puede utilizar la transacción de mantenimiento anterior para las condiciones eligiendo el nodo Seleccionar usando el tipo de condición .
6. Todos los tipos de condiciones que se permiten para una transacción en la determinación de precios están contenidos en el procedimiento de determinación de precios.
7. La personalización de los procedimientos de fijación de precios contiene una variedad de atributos que pueden influir en el procesamiento de tipos de condiciones individuales.
8. La fórmula de condición en el procedimiento de fijación de precios permite definir una base alternativa para calcular el valor de la condición y consolidar las condiciones para los subtotales. La base predeterminada es el valor actual resultante del procesamiento de los tipos de condición anteriores.
9. Puede especificar requisitos para determinar cómo el sistema debe utilizar los tipos de condición individuales.
10. Puede marcar un tipo de condición en el procedimiento de fijación de precios como una condición obligatoria, una condición que solo se puede ingresar manualmente (en este caso, se ignora cualquier secuencia de acceso existente) o como una condición que solo se puede usar para fines estadísticos.
11. El sistema lee el tipo de condición y determina la secuencia de acceso que se asigna a este tipo de condición.

12. Una vez que el sistema encuentra un registro de condición válido para un acceso, el sistema lee el registro de condición y copia el valor que corresponde a la escala en el documento de ventas. El sistema repite todo el proceso para cada tipo de condición hasta que completa todo el procedimiento de fijación de precios.
13. Puede evitar que una clase de condición se modifique manualmente realizando las parametrizaciones correspondientes en el Customizing de esta condición tipo.

2. Configuración de precios

2.1 Elementos para crear registros de condiciones dependientes

1. Una tabla de condiciones define la estructura de la clave que puede utilizar para crear registros de condición dependientes.
2. Un elemento para la fijación de precios de escenarios complejos puede ser el de “Requisitos” que sirve para definir dependencias y mejorar el rendimiento.

2.2 Secuencia de acceso

1. Las secuencias de acceso pueden contener una o más tablas de condiciones. Sin embargo, la mayoría de los accesos estándar de SAP secuencias solo hacen referencia a una tabla.
2. Una secuencia de acceso puede contener una o más tablas de condiciones. Si una secuencia de acceso contiene varias tablas de condiciones, la secuencia de estas tablas determina la secuencia en la que el sistema busca registros de condición válidos. Por lo tanto, debe asegurarse de que la condición las tablas están en la secuencia correcta, de específico a general.
3. En una secuencia de acceso, la estructura de documento y la clase de documento los campos especifican los datos exactos que se utilizarán para crear el acceso clave de secuencia. Por lo tanto, la tabla de condiciones puede especificar el campo de cliente, por ejemplo, pero la secuencia de acceso especifica la función de interlocutor que se lee para suministrar el número de cliente

2.3 Lógica de precios y método para modificarla

1. Las **rutinas y fórmulas de requisitos** proporcionan un método para modificar la lógica de precios estándar para satisfacer los requisitos únicos de los usuarios.
2. SAP proporciona herramientas para crear estos elementos de precio. Puede acceder a ellas en Customizing.

2.4 Catálogo de campos de precios

1. Puede agregar nuevos campos al catálogo de campos de precios. Esto le permite usar el nuevo campo para definir cualquier tabla de condiciones.
2. Se ofrece un catálogo de campos estándar que contienen los campos que se utilizan habitualmente en la determinación de precios se proporciona en el Customizing. Y, si es necesario, incluso puede añadir otros campos a este campo estándar catálogo de productos.

3. Registros de condiciones

3.1 Mantenimientos

1. Puede crear sus propias listas de precios para el mantenimiento de registros de condiciones.
2. Puede mantener registros de condiciones con la aplicación de ventas de gestión de precios.
3. La nueva interfaz permite el mantenimiento masivo de condiciones en función de características, como por ejemplo los clientes.
 - a. Esto significa que ahora puede actualizar los registros de condición en todos los tipos y tablas de condición. Por ejemplo, puede visualizar y mantener los precios de los materiales, así como los descuentos y recargos de un cliente, en un solo paso.
 - b. También puede utilizar la transacción de mantenimiento anterior para las condiciones eligiendo el nodo Seleccionar usando tipo de condición.
4. Mantenimiento masivo de registros de condiciones

- a. Puede gestionar manualmente registros de condición individuales. La función de cambio de precio le permite gestionar varios registros de condición simultáneamente.
- b. Utilice los documentos de cambio para revisar y supervisar las modificaciones que se realizan en los registros de condición.
- c. El mantenimiento de la condición a través de las transacciones VK31, VK32, VK33 ha perdido importancia con la introducción de la aplicación SAP Fiori llamada Gestionar precios - Ventas .
- d.

3.2 Aplicación de ventas

1. Puede crear registros de condición importando una hoja de cálculo basada en una plantilla. Antes de descargar la plantilla, debe especificar los tipos de condición relevantes en el filtro de la aplicación. Esto ayuda al sistema a precompletar las combinaciones de teclas relevantes en la plantilla para que pueda comenzar. Puede actualizar los registros de condición existentes importando una hoja de cálculo. Para ello, use el filtro de la aplicación para buscar los registros de condición que necesitan actualizarse y expórtelos a una hoja de cálculo. Desde allí, puede cambiar los campos editables e importar los cambios a la aplicación. También puede crear nuevos registros de condición en la misma hoja de cálculo. En el historial de importaciones, puede ver los detalles de sus importaciones.




3.3 Funciones

1. **E-LEARNING:** Puede permitir que se utilice un **procedimiento de liberación** cuando una tabla de condiciones se ha creado. Puede hacerlo seleccionando la casilla de selección Con estado de liberación. Esta configuración agrega los siguientes campos a la tabla de condiciones automáticamente: KFRST (Status de liberación como último campo clave), y KBSTAT (status de tratamiento como campo de la parte de datos variable). Este es un campo no clave. El status de liberación está predefinido. Actualmente están disponibles los siguientes estados : Liberado, Bloqueado, Liberado para determinación de precios simulación (es decir: para la Lista de precios netos). Y: Liberado para planificación y determinación de precios simulación. Es decir:

planificación y controlling y cuenta de resultados. El estado de liberación se fija indirectamente definiendo un estado de procesamiento en el Customizing para la determinación de precios, y, a continuación, asignar un estado de liberación al estado de procesamiento.

a. **GPT:** El **procedimiento de liberación** en el contexto de **registros de condiciones** es un mecanismo que permite **controlar cuándo un registro de condición (como un precio, descuento, recargo) puede ser utilizado en la determinación de precios** dentro de procesos de ventas o compras.

b. ¿Para qué sirve?

- i.  **Evitar uso prematuro:** Un precio aún no aprobado puede estar cargado en SAP, pero no se aplicará hasta que esté **“Liberado”**
- ii.  **Aprobar condiciones:** Permite que un supervisor u otro rol valide manualmente o automáticamente antes de aplicar la condición
- iii.  **Planificar sin afectar operaciones:** Se pueden cargar precios futuros o tentativos para simular márgenes, sin impactar los pedidos reales

2. **E-LEARNING:** **Puede crear varios registros de condición copiando un registro de condición existente.** Al copiar un registro de condición, puede seleccionar entre diversas reglas de copia. Por ejemplo, si copia un registro de condición de precio específico del cliente, el sistema ofrece dos opciones.

3.4 Opciones de creación

1. **Puede especificar un período de validez para limitar un acuerdo de determinación de precios a un período específico.** Ejemplos que son posibles debido a son diferentes listas de precios para diferentes años y descuentos que se dan solo para la duración de una oferta especial.

4. Funciones especiales

4.1 Valor de condición mínimo

1. Puede definir los valores en un registro de condición, como precio, recargo y descuento, según una escala. No hay límite en el número de niveles de escala.

También puede especificar un límite superior y un límite inferior para cada condición registro. Si desea modificar manualmente los elementos de precio determinados por el sistema, solo puede hacerlo dentro de estos límites.

4.2 Descuento máximo

1. **Función de actualización de condición:** Los valores se pueden acumular en registros de condición y compararse con los límites máximos. De esta manera, se puede establecer un valor máximo de condición, un valor base de condición o un número de pedidos para una condición.
 - a. Puede mostrar estos valores acumulativos en el registro de condición.

4.3 Suplemento de condición

1. Los suplementos de condición no tienen secuencia de acceso propia. Se encuentran y mantienen con el registro de condición subyacente del tipo PR00.
2. El conjunto de suplementos de condición permitidos se define en el Customizing para el tipo de condición principal. Para ello, se asigna un procedimiento de fijación de precios diferente (PR0000) al tipo de condición que enumera los suplementos de condición necesarios.
3. El suplemento de condición **puede agrupar varias condiciones**

4.4 Condiciones de grupo con claves variables

1. Si una condición es de grupo, debe indicarse como tal en el Customizing. También debe indicarse la unidad de medida de acumulación.
2. **Las fórmulas disponibles en el campo Rutina de condición de grupo son las siguientes:**
 - a. **Fórmula 1 (documento completo):** Esta fórmula agrega las cantidades o valores de todos los artículos de línea en el documento de ventas que tienen el mismo tipo de condición que la condición de grupo que se está procesando actualmente.

- b. **Fórmula 2 (para todos los tipos de condición):** Esta fórmula agrega las cantidades o valores de todos los artículos de línea en el documento de ventas, independientemente de qué tipos de condición se hayan aplicado.
 - c. **Fórmula 3 (grupo de materiales):** Esta fórmula agrega las cantidades o valores de todos los artículos de línea en el documento de ventas que tienen el mismo grupo de precios de material (campo KONDM) que el artículo de línea del documento de ventas actual.
3. Precios graduados: Puede mantener registros de condición con escalas de intervalo si el tipo de condición está configurado como tipo de escala D en Customizing. NO puede usar escalas de intervalo para condiciones de grupo.

5. Tipos de condiciones

5.1 Condiciones de grupos

1. Puede actualizar un valor mínimo para cada pedido de cliente utilizando clase de condición AMIW. Si el valor de la cabecera del pedido es inferior a este valor mínimo de pedido durante la determinación de precios, el sistema utiliza el valor mínimo como el valor neto del pedido automáticamente. El valor mínimo de pedido es una condición estadística. La clase de condición AMIW es un grupo condición. Se crea un registro de condición para él, que contiene el valor mínimo de pedido. Se divide entre todas las posiciones según el valor. La fórmula de cálculo 13 está asignada a la clase de condición AMIZ en la determinación de precios procedimiento. Esta fórmula calcula el valor mínimo recargo restando el pedido de cliente neto valor del valor mínimo de pedido. Este recargo también se divide entre todas las posiciones según el valor.
2. El tipo de condición HM00 se utiliza siempre que se haya acordado un valor de pedido de venta completo con un cliente y sea necesario introducir dicho valor de forma manual en el pedido de venta. La condición de encabezado HM00 permite introducir manualmente el valor del pedido. El sistema distribuye el nuevo valor proporcionalmente entre los artículos, teniendo en cuenta el valor neto del artículo anterior. El sistema vuelve a determinar los impuestos para cada artículo.

5.2 Jerarquía y acuerdos de precios

1. Las jerarquías de clientes están disponibles en el sistema estándar de SAP para permitirle crear jerarquías flexibles que reflejen la estructura de las organizaciones de clientes. Por ejemplo, si su base de clientes incluye grupos de compra multinivel, cooperativas o cadenas de tiendas minoristas, puede crear jerarquías que reflejen la estructura de estos grupos. Las jerarquías de clientes se utilizan durante el procesamiento y la facturación de pedidos de venta para determinar precios y estadísticas. Las jerarquías de clientes sólo son válidas durante un período determinado.
2. Una jerarquía de clientes consta de nodos.
3. Los pasos para crear una jerarquía de clientes son los siguientes :
 - a. 1. Crear registros maestros para cada nodo.
 - b. 2. Asignar los nodos entre sí.
 - c. 3. Asignar los registros maestros de clientes a los nodos relevantes.
4. Puede mover los nodos de la jerarquía. Si mueve un nodo, el sistema reasignará automáticamente todos los nodos relacionados y los registros maestros de clientes.
5. Puede asignar acuerdos de precio o descuento a un nodo de alto nivel dentro de una jerarquía de clientes. Los acuerdos serán válidos para los clientes de todos los niveles subordinados de este nodo. Puede crear registros de condiciones de precio para cada nodo que se indique como relevante para la fijación de precios. Si uno o más nodos en la ruta jerárquica de un pedido de cliente contienen información de precios, el sistema los tiene en cuenta automáticamente durante la fijación de precios según la secuencia de acceso definida.

5.3 Condiciones estadísticas

1. Uso de tipos de condiciones estadísticas
 - a. Tipos de condiciones estadísticas
 - i. El sistema SAP estándar utiliza la clase de condición VPRS para obtener el coste estándar del material. En el procedimiento de fijación de precios, esta clase de condición se marca como estadística.

- ii. Al utilizar la categoría de condición G, la clase de condición VPRS accede al segmento de valoración del maestro de materiales para determinar el coste estándar o el coste medio móvil, tal como se especifica en el maestro de materiales.
- iii. La categoría de condición S siempre accede al costo estándar, mientras que la categoría de condición T siempre accede al costo promedio móvil.
- iv. El sistema calcula el margen de beneficio mediante la fórmula 11 del procedimiento de fijación de precios. Esta fórmula resta el coste del valor neto.

b. Descuento en efectivo SKTO

- i. En el sistema SAP estándar, la clase de condición SKTO se utiliza para obtener la tasa de descuento por pronto pago. En el procedimiento de determinación de precios, esta clase de condición se marca como estadística.
- ii. El sistema accede a la tabla T052 utilizando la categoría de condición E. Luego, el sistema calcula el importe a partir de la primera tasa porcentual de las condiciones de pago del artículo.

c. Precio esperado del cliente - EDI1 y EDI2

- i. Resolver facturas en disputa cuesta mucho tiempo y dinero a algunas industrias (por ejemplo, la de bienes de consumo envasados). Los clientes descuentan las facturas en disputa de sus pagos y el personal dedica tiempo valioso a investigar los motivos de la disputa. Además, las disputas prolongadas pueden perjudicar la relación entre proveedor y cliente. Para evitar facturas en disputa, puede introducir el precio esperado por el cliente durante el procesamiento del pedido de venta y compararlo con el suyo.
- ii. Puede introducir manualmente los datos del precio esperado por el cliente durante la entrada del pedido en la pantalla de resumen de dos líneas del pedido de venta. También puede introducir los datos del precio esperado directamente en la pantalla de precios utilizando uno de los dos tipos de condición siguientes: EID1 (Precio esperado por el

cliente) o EDI2 (Valor esperado por el cliente). Si, durante la entrada del pedido, el precio esperado y el precio real difieren más allá de un importe especificado (según la fórmula especificada en el procedimiento de fijación de precios), el sistema asigna el estado de incompleto al pedido. El pedido de venta no podrá procesarse para su entrega ni facturación hasta que se resuelva la discrepancia.

- iii. Usted controla la funcionalidad de precios esperados por el cliente mediante el procedimiento de fijación de precios. Debe incluir las clases de condición EDI1 y EDI2 en su procedimiento de fijación de precios y, además, especificar una fórmula para cada clase de condición. La fórmula estándar 8 de SAP le permite especificar diferentes criterios para comparar los precios esperados y los reales.
- iv. La aplicación Administrar documentos de ventas con precio esperado por el cliente enumera los elementos de documentos de ventas que están bloqueados debido a discrepancias entre el precio neto y el precio esperado por el cliente hasta que se resuelva la discrepancia.

d. Condiciones en el Precio Esperado por el Cliente

- i. Puede aceptar o rechazar el precio esperado por el cliente, o puede rechazar el artículo del documento de ventas:
- ii. Si acepta el precio esperado por el cliente, puede ajustar manualmente, por ejemplo, el valor del precio neto dentro de la aplicación.
- iii. Si rechaza el precio esperado por el cliente para un artículo de un documento de ventas, el sistema lo libera para su posterior procesamiento con el precio neto.
- iv. Si rechaza el artículo, no se procesará más. Puede usar esta acción, por ejemplo, si no pueden acordar un precio neto y el cliente ya no desea el artículo.
- v. Además, puede mostrar información sobre los contactos de clientes que sea relevante para el elemento del documento de ventas seleccionado y navegar a aplicaciones relacionadas para mostrar y cambiar el documento de ventas correspondiente.

e. Estadístico y relevante para la determinación de cuentas

- i. La opción Estadístico y relevante para la determinación de la cuenta define si una condición de precio estadístico es relevante para la determinación de la cuenta.
- ii. Es posible que desees publicar condiciones de precios estadísticos en CO-PA, como garantías, costos de envío, recargos, descuentos o comisiones.
- iii. Este indicador se utiliza para definir que la condición de precio estadístico se contabilice en la Cuenta de Resultados basada en Cuentas (CO-PA) como asiento contable en un libro mayor de Contabilidad Financiera. Esto permite aumentar y mejorar la información relevante para los informes de gestión.
- iv. En ventas, este campo no tiene ningún efecto; solo muestra la clase de condición marcada como estadística. El efecto real y la información solo están disponibles en CO-PA. Este valor de condición estadística se contabiliza como un asiento en un libro mayor de Contabilidad Financiera. Para más información, consulte el tema "Gestión de Costes y Rentabilidad" en Finanzas → Gestión de Costes y Análisis de Rentabilidad en <https://help.sap.com> o el curso S4F29: Análisis de Rentabilidad en SAP S/4HANA .

5.4 Fórmula básica en procedimiento de fijación de precios

- Descuento de palets KP00:
 - El sistema puede detectar cantidades parciales y totales de materiales y utilizarlas en diversos escenarios de precios. No es necesario usar solo el palé como unidad de medida; se puede aplicar este tipo de condición a cualquier unidad de medida.
 - Las fórmulas utilizadas y las configuraciones también se pueden utilizar para otras unidades de medida además de para palets.

5.5 Determinación de impuestos

1. Clasificación fiscal El sistema determina una tasa de impuesto en el documento de pedido o en el documento de facturación según los siguientes criterios:

- La transacción comercial (nacional, exportación o importación)
- La responsabilidad fiscal de la parte destinataria del envío
- La responsabilidad fiscal del material

5.6 Procedimiento fiscal

- Debe decidir cuándo calcular los impuestos. El procedimiento fiscal se asigna a un país en la configuración básica del componente Contabilidad Financiera (FI).

6. Contratos de condiciones

6.1 Pasos en la configuración de la gestión de contratos de condición

Configurar precios incluyendo condiciones del contrato:

1. En este paso se definen las condiciones de precios que son relevantes para el cálculo del importe de liquidación durante la liquidación del contrato de condiciones.
 - a. En particular, se configuran las condiciones del contrato de condiciones, que se introducen en el mantenimiento del contrato de condiciones, en la pantalla "Condiciones". Estas condiciones suelen incluir las condiciones de descuento y devengo.
2. Configurar el mantenimiento del contrato de condición:
 - a. En este paso, primero se definen y configuran los parámetros para los tipos de contratos de condición y luego los tipos de contratos de condición en sí.
3. Configurar la liquidación del contrato de condición:
 - a. En este paso, primero se definen y configuran los parámetros para la liquidación de contratos de condición. A continuación, se amplían los tipos de contratos de condición existentes con estos parámetros.

6.2 Orden se deben ejecutar los pasos especificados al configurar los precios, incluidas las condiciones del contrato

1. Verificar tablas de condiciones
2. Especificar condición de contrato relevante para tipos de condición
3. Asignar tipo de condición a grupo de tipos de condición
4. Definir procedimientos de fijación de precios

6.3 Liquidaciones de contratos condicionales

1. En SAP S/4HANA Sales, se utiliza la gestión de contratos de condiciones para condiciones de rappel. Proporciona información estratégica en tiempo real sobre la marcha con el negocio real, datos de volumen y periodificaciones en Finanzas.
 - a. **Rappel** es una **condición de precios retroactiva** que se liquida (paga o descuenta) al final de un período, *una vez que se verifica el cumplimiento del volumen acordado*.
 - b. Ej: Si compra más de 100.000 USD en productos durante el año, recibirá un **3% de descuento** sobre el total facturado.
 - i. Este 3% no se aplica en cada factura individual, sino que se **liquida al cierre del período** (por ejemplo, trimestral, semestral o anual).
2. Un contrato de condiciones combina toda la información relevante para un acuerdo con un cliente, como el otorgante de la condición o propietario del contrato de condiciones, la lista de beneficiarios del derecho para usarlo, y condiciones especiales de precios como descuentos.
3. Se puede utilizar un contrato de condiciones para conceder descuentos por reunión determinados objetivos de cantidad o valor para volúmenes de ventas o compras. Se garantiza que el sistema solo aplica estas condiciones especiales para beneficiarios de derecho enumerados en el contrato de condiciones.
4. Las siguientes son algunas de las características de utilizar Gestión de contratos de condiciones en SAP S/4HANA:
 - a. Puede gestionar sus contratos de forma rápida y precisa para optimizar su negocio.
 - b. Puede utilizar un modelo de datos simplificado para implementar procesos nuevos y flexibles y habilitar nuevos negocios innovadores de negocio.

- c. Puede recopilar información estratégica en tiempo real sobre la marcha con el negocio real datos de volumen y periodificaciones en Finanzas.
- d. Puede aprovechar de la arquitectura flexible para crear, modificar y liquidar sus acuerdos de rappel, basados en sus acuerdos de negocio con mínima intervención manual.
- e. El uso de CCM garantiza procesos de reclamación y liquidación más rápidos. Y, por último, reduce los costos de servicio y soporte automatizando y optimizar sus procesos de liquidación .
- f. Las condiciones a procesar en el contrato de condiciones se almacenan en el Customizing como tablas de condiciones.
- g. Puede asignar cualquier tabla de condiciones en el Customizing. Si utiliza el beneficiario del derecho o si necesita varias condiciones registros que deben ser válidos en paralelo, por ejemplo, en el caso de rappel acuerdos, necesita que se utilice la condición número de contrato en la secuencia de acceso y como parte de la tabla de condiciones. El número de contrato de condiciones se utiliza para garantizar que las condiciones solo se conceden a los beneficiarios del derecho del contrato de condiciones. Para la liquidación de contrato de condiciones, tiene varios casos de uso.
- h. Puede estar basado en el proveedor, como los rappels relacionados con las compras, rappels basados en expedición, o fondos de proveedor. También puede ser liquidaciones basadas en el cliente, como los rappels relacionados con las ventas. volver a escanear rappels, o fondos de cliente (utilizando importes). En este curso, nos centramos en el escenario básico para una liquidación de cliente mediante la Gestión de contratos de condiciones.

6.4 Informes de liquidación de contrato

1. El informe de liquidación se puede iniciar periódicamente. Puede ejecutarse para uno o más interlocutores comerciales y puede liquidar uno o más contratos de condición.

2. Los documentos de liquidación creados por el informe de liquidación utilizan la determinación de precios para calcular el importe del rappel caso de siniestro/beneficio, en función de la condición correspondiente contrato.
3. El programa de liquidación procesa el (formateado y) volumen de negocios acumulado datos y genera la liquidación según las opciones en la clase de contrato de condiciones. Este procesamiento implica que los valores de rappel, junto con los importes relevantes de impuestos , se calculan para las posiciones de documento de liquidación.
4. Al ejecutar el contrato de condiciones liquidación, puede hacer que el sistema integrar los documentos de liquidación creados con el pago centralizado en Finanzas. Puede configurarlo en el Customizing para Gestión de liquidación.
5. La ejecución de liquidación en SAP S/4HANA es extremadamente eficiente. No se requieren agregados para determinar el volumen de negocios a liquidar, y no hay restricciones con respecto a esto determinación. El volumen de negocios siempre está determinado en el nivel de los documentos que inician el negocio. Esto significa que el volumen de negocios determinado siempre es correcto y actualizado.
6. La función de periodificaciones delta en la Gestión de contratos de condiciones admite la contabilización por separado y la actualización de devengos para el cliente rappels. Esto se realiza para garantizar que el proceso de facturación estándar no influido. El proceso de facturación no tiene para realizar ninguna periodificación delta cálculo. Puede configurar la creación de periodificaciones con las periodificaciones delta para satisfacer sus necesidades de negocio. Por ejemplo: puede tener periodificaciones delta se crean diariamente o mensualmente. En una liquidación de provisión delta, determina las provisiones para el volumen de negocios de vuelta al contrato de condiciones fecha de inicio de validez. Provisiones de un delta anterior liquidación de provisión dentro de este tiempo se deduce el intervalo. Del mismo modo, los importes de rappel de cualquier liquidaciones parciales ya realizadas también se deducen.

6.5 Correcciones de contratos

- Acuerdo Delta:

- Las correcciones posteriores o las contabilizaciones tardías pueden alterar la base del volumen de negocio de un intervalo de tiempo para el que ya existe una liquidación final. Ahora puede utilizar una liquidación delta para liquidar estos cambios posteriores y corregir la liquidación final del intervalo de tiempo. También puede repetir las liquidaciones delta. En este caso, también se tienen en cuenta las liquidaciones delta anteriores. Puede definir la liquidación delta en el calendario de liquidación de contratos con antelación. Se permiten una o más liquidaciones delta. Por ejemplo, puede tener una liquidación final el 31 de diciembre y, posteriormente, una liquidación delta el 15 y el 31 de enero del año siguiente.
- Liquidación de acumulaciones de Delta:
 - Puede crear acumulaciones con la liquidación de acumulaciones delta de forma acumulada cuando no las crea junto con los documentos de origen, como órdenes de compra o documentos de facturación de SD. Normalmente, se programan trabajos para ejecutar la liquidación de acumulaciones delta periódicamente. También se utiliza este tipo de liquidación para realizar correcciones en las acumulaciones necesarias debido a cambios en los datos de condición. En una liquidación de acumulaciones delta, las acumulaciones existentes se borran automáticamente.
 - No es posible usar provisiones delta para modificar el precio medio móvil. Este solo se puede ajustar como parte de la contabilización de stock. Sin embargo, es posible contabilizar provisiones en cuentas de mayor para asignar la solicitud de reembolso en FI.

7. Apéndice

7.1 Documentos

La pantalla de detalles de un elemento de facturación muestra los campos de número de oferta de venta y número de promoción.