

---

## REGISTRO DE INFORMACIÓN CLIENTE-MATERIAL

---

Un **REGISTRO DE INFORMACIÓN CLIENTE-MATERIAL** se compone de datos maestros específicos para un cliente y un material. A diferencia de los datos del maestro de materiales, los cuales se aplican a todos los clientes y a los datos en un maestro de clientes, los cuales se aplican a todas las compras realizadas por un cliente en particular, los datos del registro info cliente-material se relacionan con las compras de un *material específico* por un *cliente específico*.

Algunos datos del registro info cliente-material no se encuentran en ninguna otra parte. Un ejemplo es el *número cliente material*, el cual es una referencia cruzada entre el número de material de la empresa y los números de material del cliente. Esta referencia cruzada de los números de material habilita al cliente a realizar un pedido basado en sus números de material internos, los cuales el registro info luego traduce a los números de material de la empresa. En la mayoría de los clientes también tienen sistemas empresariales que administran sus procesos de gestión de pedidos. Por consiguiente, el número de material del cliente es un enlace entre los datos maestros del vendedor y los datos maestros del comprador.

En ciertos casos los datos en el registro info cliente-material reemplazan los datos encontrados en otros datos maestros, tales como el maestro de materiales y el maestro de clientes. Por ejemplo, preferencias relacionadas con el envío, tales como el centro suministrador, tolerancias, y entregas parciales que se incluyen en el maestro de clientes aplican a todos los materiales comprados por el cliente. Sin embargo, si estas preferencias varían para distintos materiales, entonces ellas se incluyen en el registro info cliente-material. Por ejemplo, si las entregas se envían normalmente a un centro específico, pero las entregas de un material particular se deben enviar a un centro distinto, entonces esta preferencia se anota en el registro info cliente-material para ese material, no en el maestro de clientes.

- ✓ **Logística**
  - > **Gestión de materiales**
- ✓ **Comercial**
  - ✓ **Datos maestros**
    - > **Interlocutor comercial**
    - > **Productos**
    - > **Condiciones**
    - > **Mensajes**
  - ✓ **Acuerdos**
    - ✓ **Reg.info cliente y material**
      - VD51 - Crear**
      - VD52 - Modificar**
      - VD53 - Visualizar**
      - VD54 - Visualizar p.material**

✓
▼
📄
⬆
⬇
🔍
Cancel
More ▼

Material	DXTR3200	Deluxe Touring Bike (red)
Sales Organization	UE00	US East
Distribution Channel	WH	Wholesale
Customer	3200	Philly Bikes

**Customer material**

Customer Material	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Customer description	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Search term	<input style="width: 90%;" type="text"/>

**Shipping**

Plant	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Delivery Priority	2 Normal item
Minimum delivery qty	<input style="width: 90%;" type="text"/> EA

**Partial delivery**

Part.Div./Item	<input style="width: 90%;" type="text"/>	Underdel. Tolerance	<input style="width: 90%;" type="text"/> %
Max.Part.Deliveries	9	Overdeliv. Tolerance	<input style="width: 90%;" type="text"/> %
<input type="checkbox"/> Unlimited tolerance			

**Control data**

Item usage	<input style="width: 90%;" type="text"/>
------------	--

---

## CONDICIONES DE PRECIO

---

Las **CONDICIONES DE PRECIO** son datos maestros que las empresas utilizan para determinar los precios de venta de sus productos. Las empresas crean condiciones para varios componentes del precio de venta final, incluyendo *precios brutos*, *descuentos*, *portes*, *recargos* e *impuestos*. Las condiciones pueden ser cantidades o porcentajes fijos o basarse en escalas variables y pueden ser independientes o estar relacionadas con otras condiciones. Por ejemplo, el precio de un producto puede ser específico a un material e independiente del cliente, lo que significa que el vendedor cobra el mismo precio a todos sus clientes. Alternativamente, el precio puede ser específico a un cliente, en cuyo caso la empresa cobra a diferentes clientes diferentes precios, basado tal vez en algún acuerdo entre la empresa y el cliente. Del mismo modo, los descuentos pueden ser uniformes o se pueden basar en la cantidad o valor de la compra. Por ejemplo, GBI ofrece un 10% de descuento por las compras entre 100 y 500 unidades y un 20% de descuento por las compras de más de 500 unidades. El transporte generalmente se basa en el peso del envío y puede ser obviado para compras mayores a una cantidad determinada. Así, el precio final para el cliente es una función de, o está condicionado por numerosas variables.

Debido a que se definen numerosas condiciones para un producto, una empresa debe tener un procedimiento para determinar qué condiciones se aplican a un pedido de un cliente particular. Este procedimiento, denominado la *técnica de condiciones*, consiste en identificar las *clases de condición* disponibles (precio bruto, precio específico de un cliente, reducciones, portes, recargos, etc.) y determinar cuál de ellos aplica a las circunstancias particulares del pedido.

- ▼ Comercial
  - ▼ Datos maestros
    - > Interlocutor comercial
    - > Productos
  - ▼ Condiciones
    - ⚙ VK31 - Crear
    - ⚙ VK34 - Crear con modelo
    - ⚙ VK32 - Modificar
    - ⚙ VK33 - Visualizar
  - ▼ Selección mediante clase de condición
    - ⚙ **VK11 - Crear**
    - ⚙ VK14 - Crear con modelo
    - ⚙ VK12 - Modificar
    - ⚙ VK13 - Visualizar

Clase de condición

Restricciones

CICd	Denominación
PMIN	Precio mínimo
PPAG	Prc.pos.gr.mat.
PPAR	Prc.pos.liquid.
PPSG	Prc.pos.jerarquia
PPSV	Prc.pos.servicio
PR00	Precio
PR01	Precio IVA Incl.
PR02	Prc.pos.mat.

376 Entradas encontradas

Combinación claves

☒ Clte./Material con stat.liberación

☐ Tp.lista prc./Moneda/Mat.con stat.liberación

☐ Material c/stat.liberación

**SAP** Crear Precio (PR00): Entrada rápida

✓

Organización ventas

Canal distribución

Cliente

Clte./Material con stat.liberación

Material	S	Denominación	S...	Importe	Un.	por	UM	R..	R..	Válido de
<input type="checkbox"/> *										