


SD

Ventas y Distribución

SD: Sales and Distribution

Índice

1. Visión global de SAP

2. Infraestructura básica SD

3 Documentos de ventas

4. Entregas

5. Facturación

6. Sistema Información de Ventas

7. Integración SD y MM/PP

1. Visión global de SAP

1. Visión global de SAP

1.1. ¿Qué es SAP?

1.2. Módulos que abarca

1.3. Tratamiento de mandantes

1.4. Opciones del menú principal

1.5. Opciones de la barra de herramientas

SD: Sales and Distribution

1.1. ¿Qué es SAP?

- I Sap R/3 es un software de gestión que simplifica todos los procesos administrativos de una empresa, principalmente las funciones de finanzas, logística y recursos humanos.**
- I Una característica destacada es su alto grado de integración.**
- I Debería destacarse también su gran flexibilidad, ya que al ser parametrizable puede acoplarse a los procesos y necesidades de cualquier tipo de industria.**

SD: Sales and Distribution

1.2. Módulos que abarca



SD: Sales and Distribution

1.3. Tratamiento de mandantes

- I Un mandante es un entorno de trabajo. Es la primera unidad organizativa que es necesario crear en SAP.**
- I Dentro de una misma máquina podemos tener varios mandantes (p.ej. desarrollo, pruebas y productivo).**
- I Existen puntos de parametrización dependientes e independientes de mandante.**

SD: Sales and Distribution

1.4. Opciones del menú principal

I Acceso: Sistema > Crear modo.

w Crea un modo paralelo de forma que podamos trabajar en varios procesos al mismo tiempo.

I Acceso: Sistema > Borrar modo.

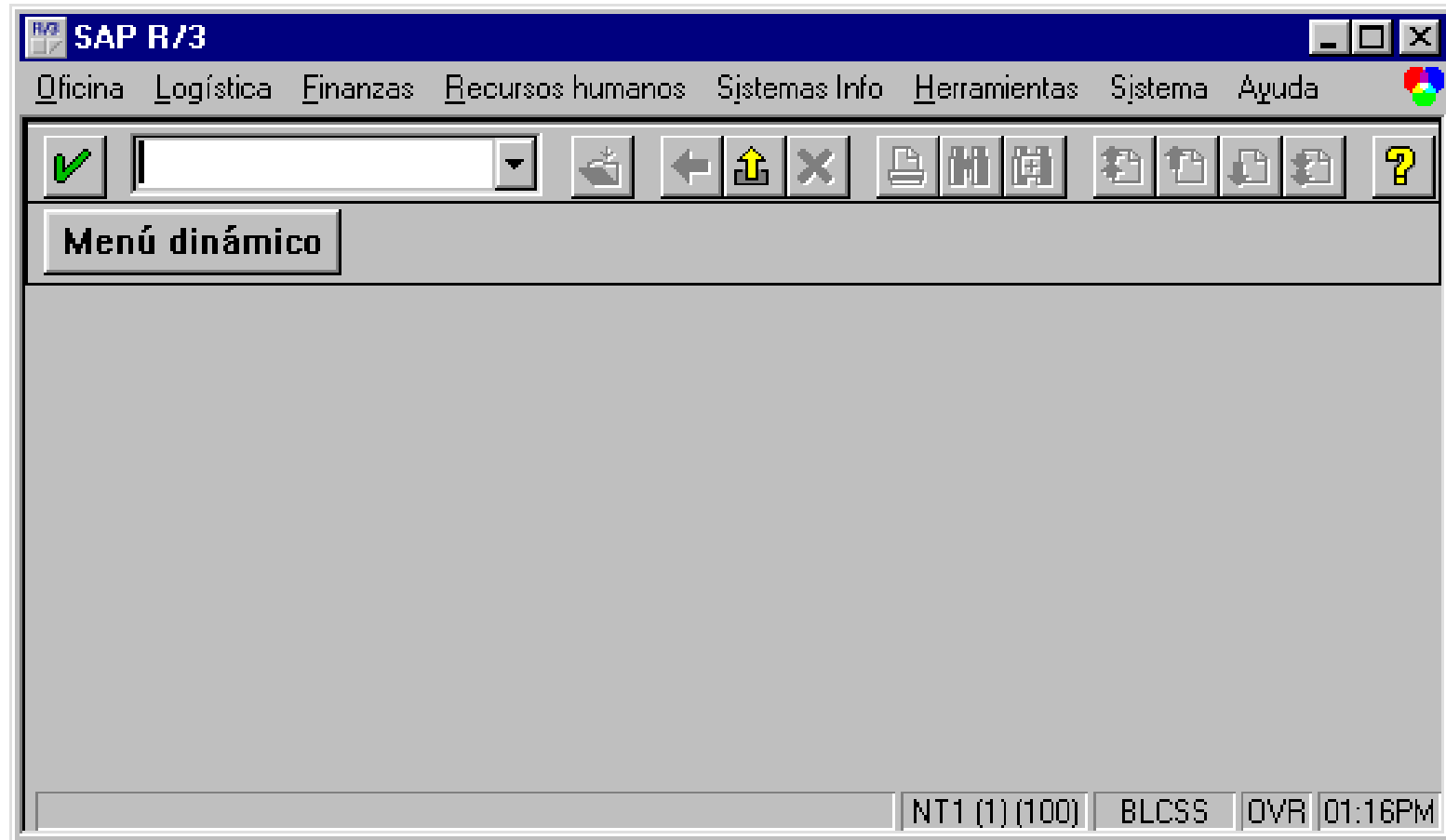
w Borra el modo activo.

I Acceso: Sistema > Salir del sistema.

w Abandona SAP.

SD: Sales and Distribution

1.5. Opciones de la barra de herramientas



SD: Sales and Distribution

1.5. Opciones de la barra de herramientas

4 Equivalente a presionar *Intro*



Escribiendo la transacción correspondiente permite acceder a los procesos, sin necesidad de los menús.

La transacción **/o**, crea otro modo.

La transacción **/n**, sirve para salir de la transacción.

Presionando la flecha de la derecha visualizaremos las últimas transacciones realizadas.

SD: Sales and Distribution

1.5. Opciones de la barra de herramientas

- 1** Grabar la operación
- i** Vuelve a la pantalla anterior
- ñ** Sale de la transacción
- É** Cancela la operación que estamos realizando

SD: Sales and Distribution

1.5. Opciones de la barra de herramientas

? Ayuda. Equivale a presionar F1.

▾ Matchcode. Equivale a presionar F4. Permite visualizar los posibles valores de entrada de los campos.

SD: Sales and Distribution

2. Infraestructura básica SD

2. Infraestructura básica SD

2.1. Estructuras organizativas

2.2. Maestro de materiales

2.3. Maestro de clientes

2.4. Condiciones comerciales

SD: Sales and Distribution

2.1. Estructuras organizativas

2.1. Estructuras organizativas

2.1.1. Estructuras del área de finanzas

2.1.2. Estructuras del área logística

2.1.3. Estructuras del área comercial

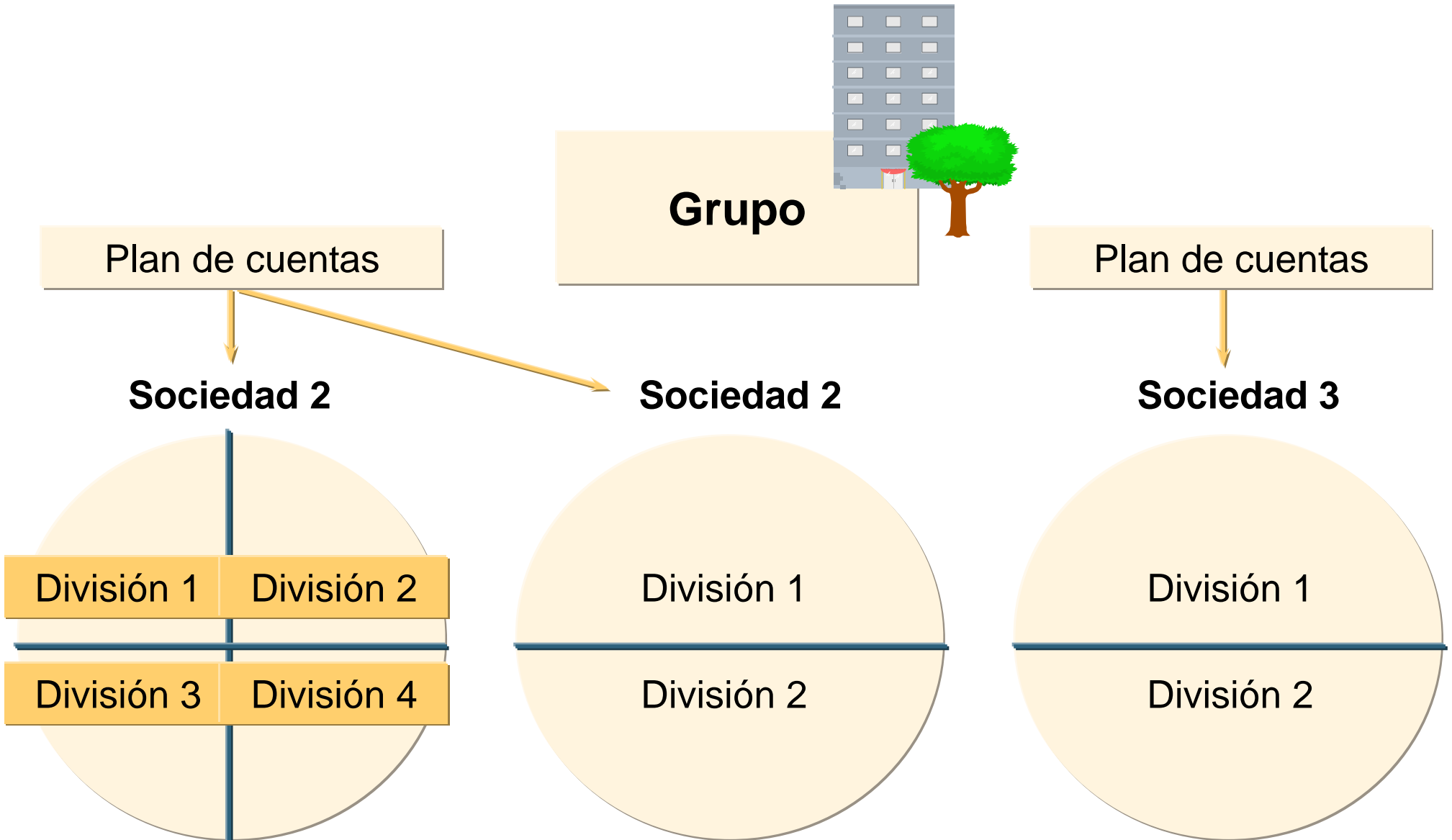
2.1.4. Relación entre estructuras organizativas

2.1.1. Estructuras del área de finanzas

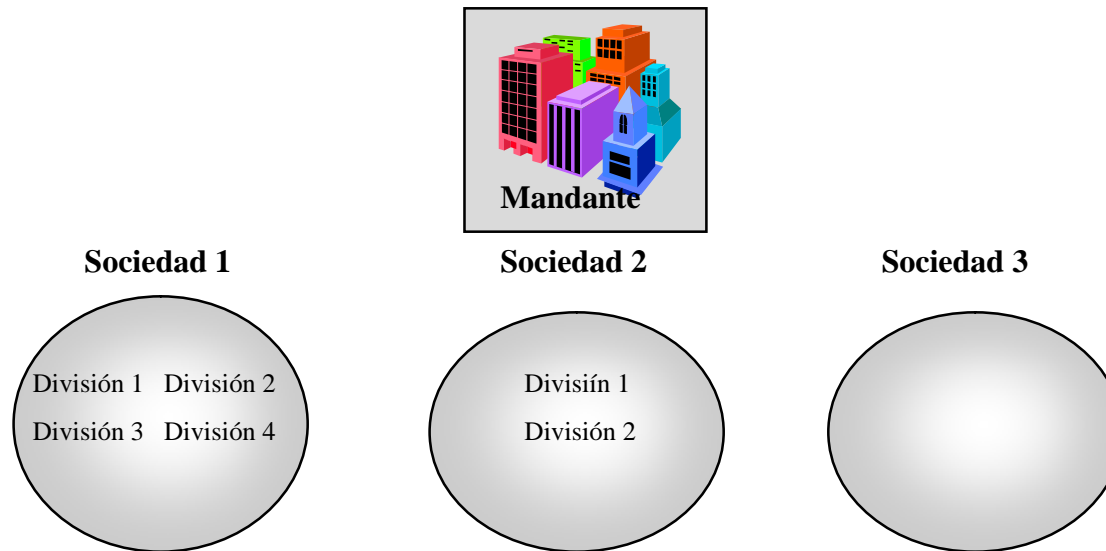
CONCEPTOS RELEVANTES

- Grupo:** Se corresponde con los conceptos de holdings, agrupaciones o asociaciones de empresas.
- Sociedad:** Es una unidad organizativa con balance propio (representa una compañía).
- División:** Es una unidad organizativa para la cual pueden generarse balances y cuentas de pérdidas y ganancias para informes internos.

2.1.1. Estructuras del área de finanzas



Organización en la contabilidad



- | El mandante es una unidad técnica cerrada individual. Los datos y las tablas generales, que son empleados por varias estructuras de organización, están almacenados en este nivel.
 - | Todas las unidades de organización representadas en un mandante están sometidas a un control empresarial común. Por este motivo, a veces un mandante se considera sinónimo de un grupo de empresas. Por ejemplo, en el nivel del mandante se definen los planes generales contables.
 - | Desde el punto de vista de la contabilidad, un grupo de empresas puede reproducirse con los conceptos sociedad y división.
 - | Usted puede crear varias sociedades para cada mandante para poder gestionar la contabilidad de varias empresas independientes al mismo tiempo. Al menos tiene que crearse una sociedad.
 - | Cada sociedad representa una entidad jurídica independiente. Varias sociedades pueden utilizar el mismo plan general contable.
 - | La división representa una unidad de organización para la que se puede hacer un reporting interno. Para una sociedad puede haber varias divisiones que sin embargo son igualmente válidas para todas las otras sociedades. Por ello, las divisiones tienen que tener la misma importancia en todas las sociedades. La utilización de este nivel de organización es opcional. Usted empleará divisiones cuando quiera crear una factura de beneficios y pérdidas no solo para sociedades, sino también para otras áreas internas.
- En las contabilizaciones de la ventas, la división se puede derivar automáticamente.

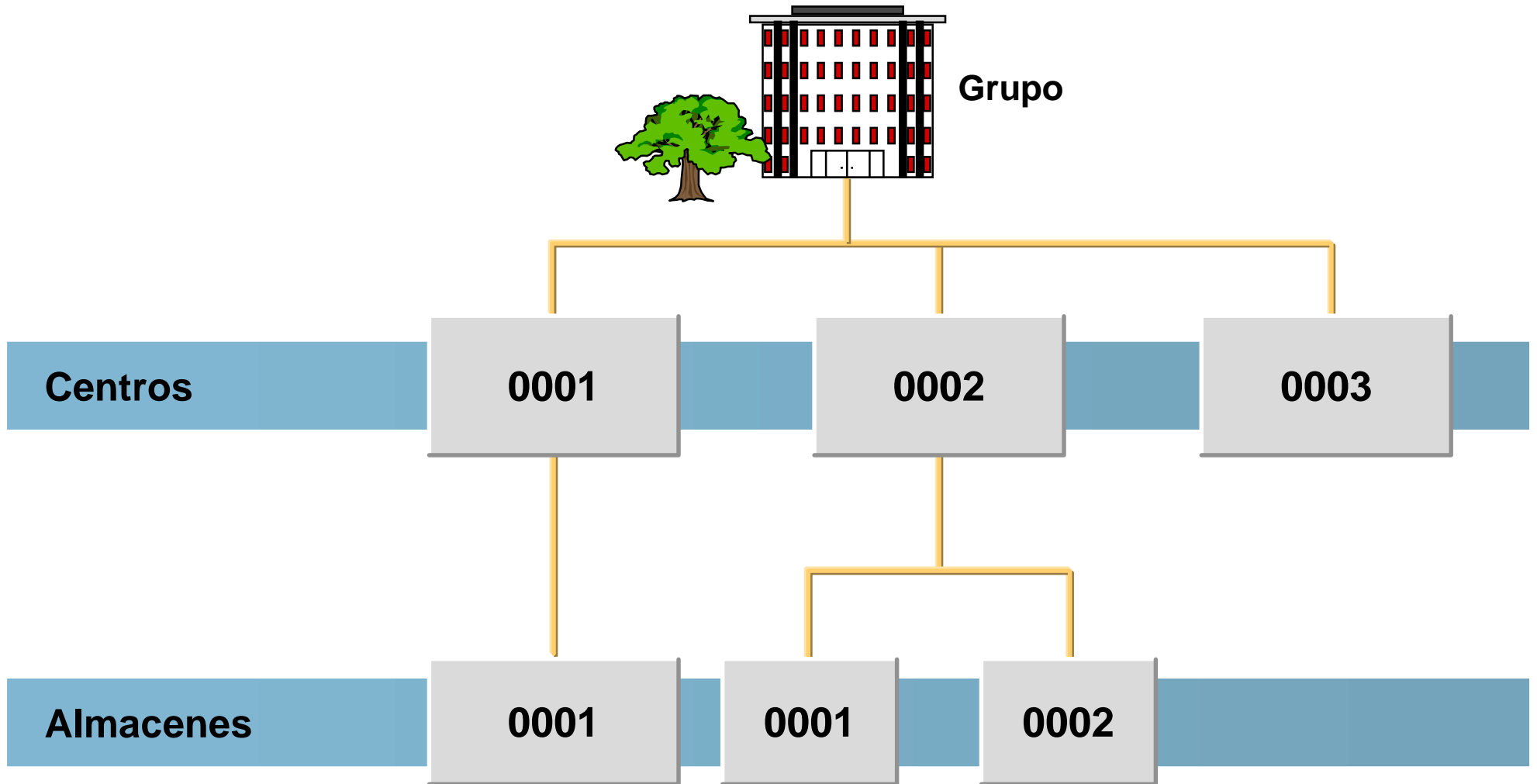
2.1.2. Estructuras del área logística

CONCEPTOS RELEVANTES

<u>Centro de suministro:</u>	Lugar físico o lógico desde el que se suministra la mercancía al cliente.
<u>Almacén:</u>	Área física de almacenamiento dentro de un centro, su uso es obligatorio en los movimientos de mercancía para la actualización de stock.
<u>Lugar de expedición:</u>	Este concepto se utiliza para diferenciar las preparaciones/expediciones en base al origen y a la tipología del cliente y del material.
<u>Lugar de carga:</u>	Es un concepto propio de SAP. Puede representar las zonas de carga de un lugar de expedición.

SD: Sales and Distribution

2.1.2. Estructuras del área logística



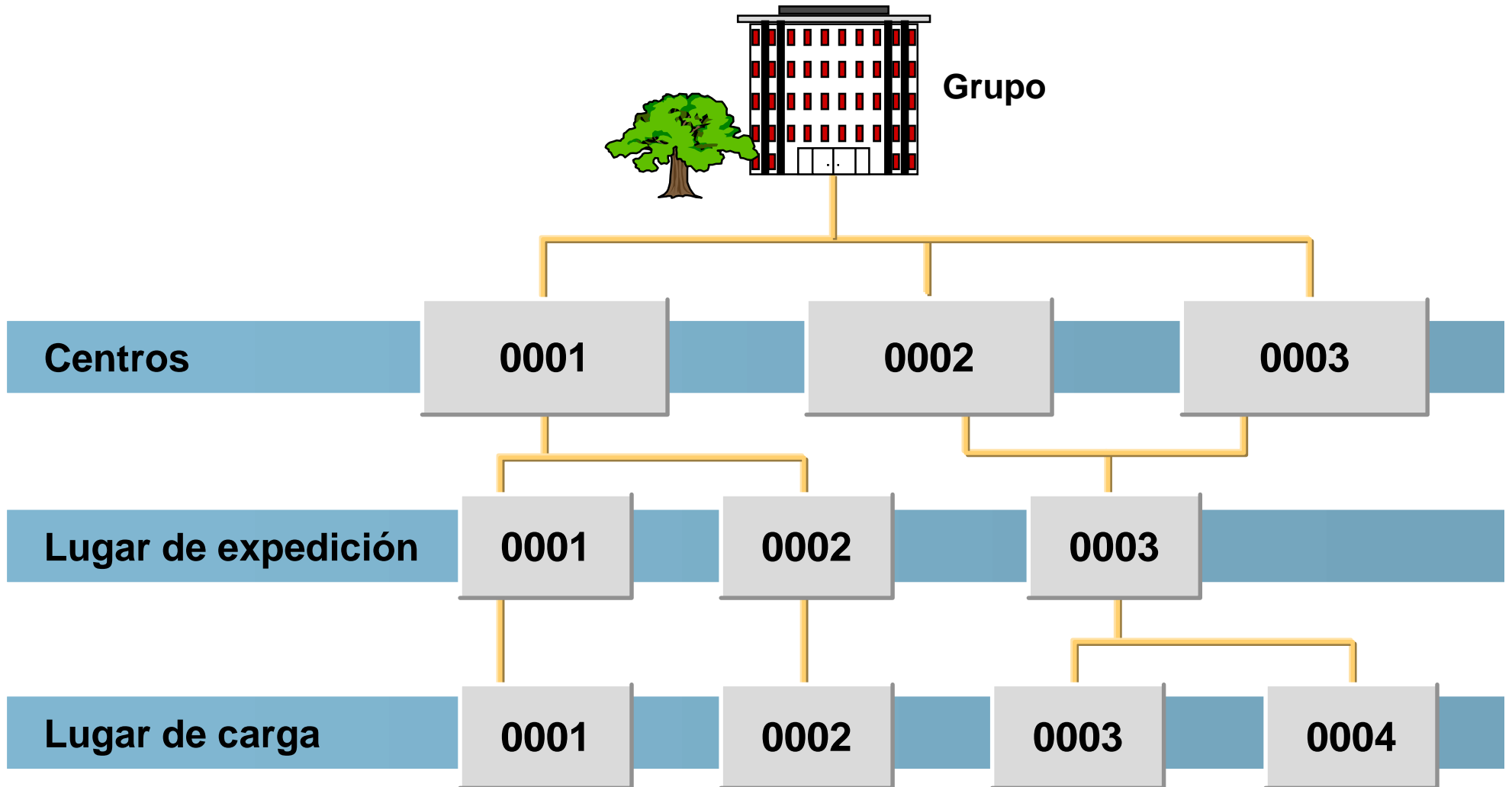
Centros



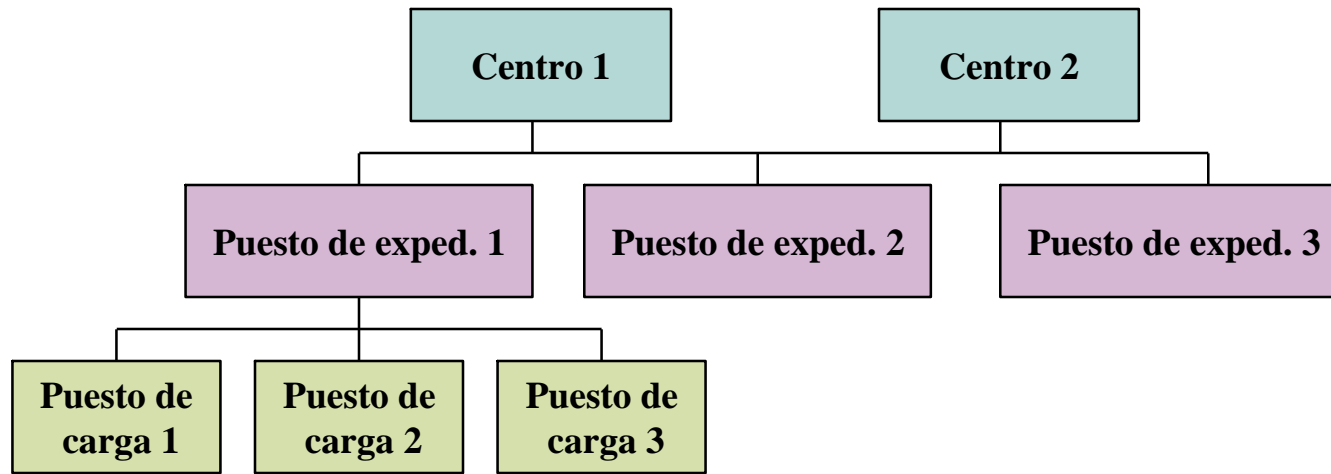
- I **La gestión de materiales es parte principalmente interesada en el flujo de materiales de una empresa. Para ello, deben reproducirse los status de producción y los lugares con stocks de material. Esto puede conseguirlo por medio de centros y de almacenes.**
- I **Un centro es un centro de producción para producción y disposición , o una suma de uno o varios lugares cercanos con stock de materiales (almacens).**
- I **Cada centro se asigna a una sociedad.**

SD: Sales and Distribution

2.1.2. Estructuras del área logística

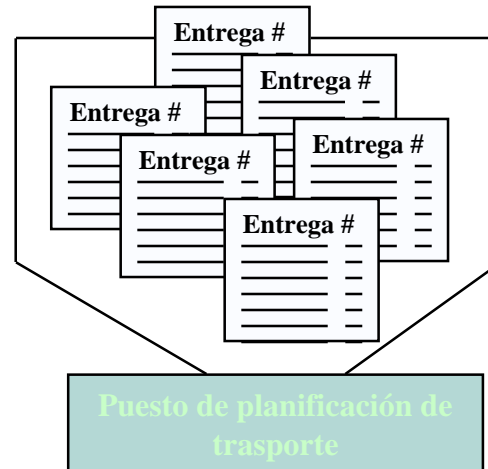


Organización en la expedición



- | El puesto de expedición constituye la unidad superior de organización de la expedición
- | Un puesto de expedición puede entenderse como
 - | un lugar físico en el que se tratan las entregas
 - | un grupo de trabajadores que trata las entregas
- | El puesto de expedición no está vinculado a las unidades de organización de fabricación y almacenamiento (centro, almacén). Los puestos de expedición pueden definirse también de manera común para todos los centros. La definición de puesto de expedición común para todos los centros solamente es relevante cuando los centros se encuentran cerca entre sí físicamente (p. ej. a la izquierda y a la derecha de una calle).
- | Una entrega se deriva de un puesto de expedición.
- | Un puesto de expedición puede clasificarse en múltiples puestos de carga.

Organización del transporte



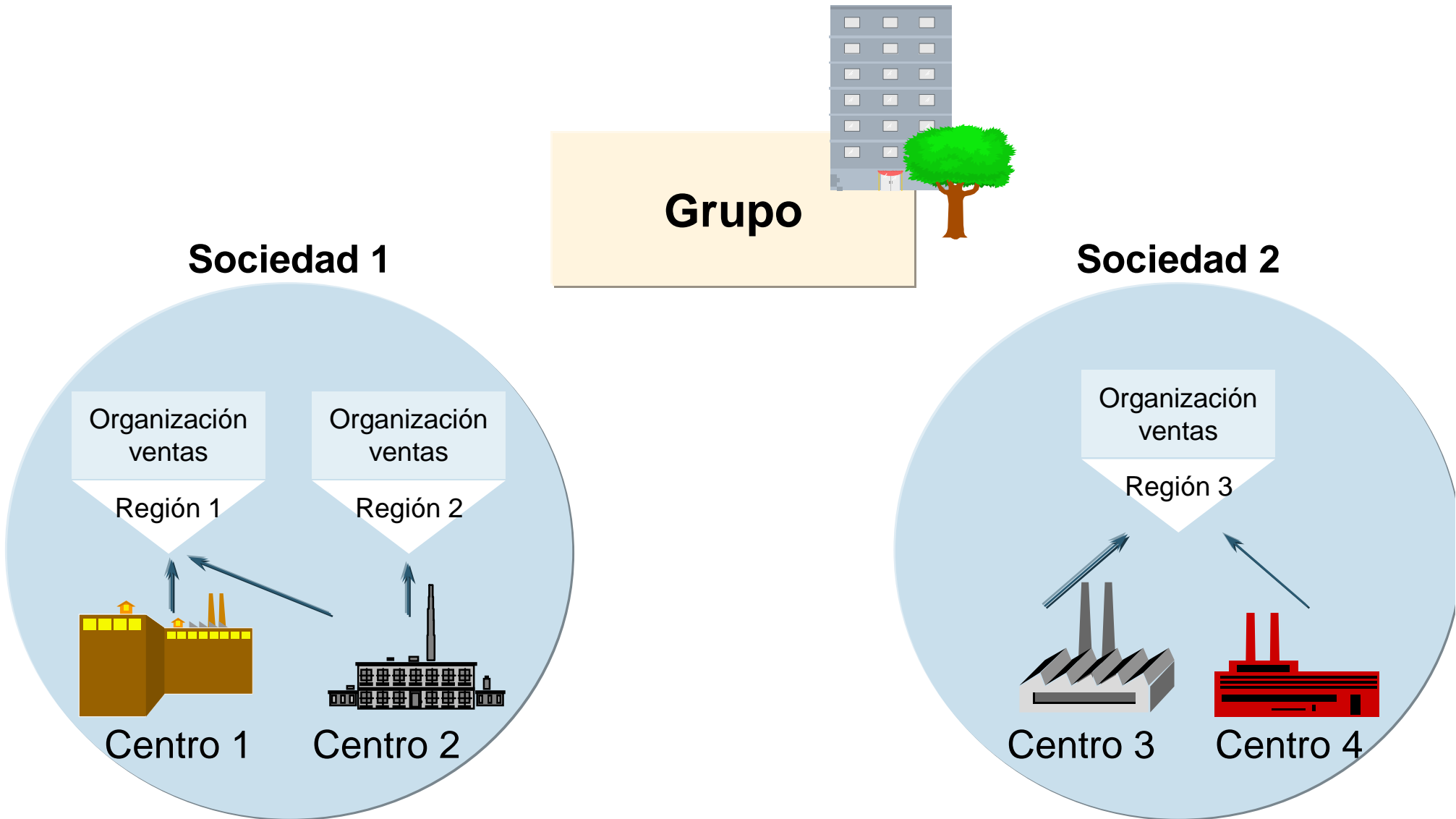
- l **El puesto de planificación del transporte es el área responsable de la planificación del transporte con características determinadas. Un puesto de planificación del transporte es básicamente un grupo de empleados responsable de la organización de actividades de transporte.**
- l **Cada transporte está asignado de manera inívoca a un puesto de planificación del transporte. Múltiples entregas pueden agruparse en un único transporte.**
- l **Las entregas expedidas desde puestos de expedición diferentes pueden ser planificadas en un único puesto de planificación del transporte, p. ej. Todas las entregas que deban enviarse al mismo lugar de destino por camión.**
- l **El puesto de planificación del transporte constituye una unidad independiente que no está vinculada a otras unidades de organización de la logística.**

2.1.3. Estructuras del área comercial

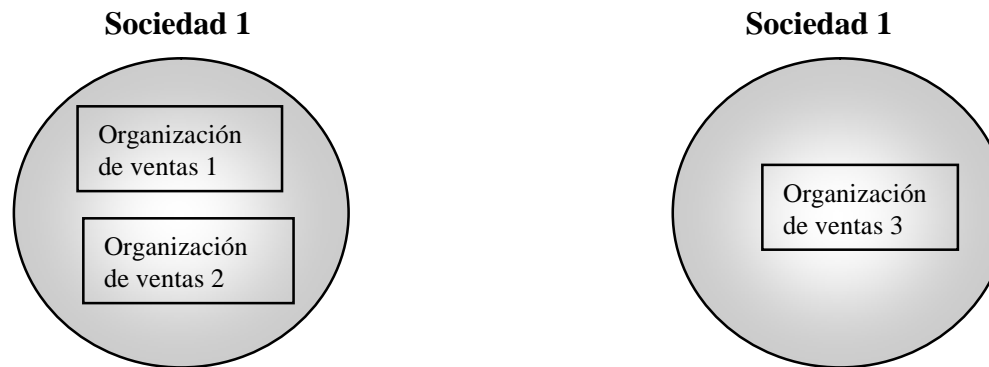
CONCEPTOS RELEVANTES

<u>Organización de ventas:</u>	Unidad organizativa responsable de la comercialización de determinados productos o servicios.
<u>Canal de distribución:</u>	Es un concepto propio de la base de datos de clientes, permite la definición de formas de distribución.
<u>Sector:</u>	Es un concepto propio de la base de datos de materiales, permite la definición de agrupaciones o líneas de productos.
<u>Área de ventas:</u>	Se define como la combinación de una organización de ventas, un canal de distribución y un sector.
<u>Oficina de ventas:</u>	Delegación responsable de la comercialización de productos y servicios de una zona geográfica.
<u>Grupo de vendedores:</u>	Grupo de personas responsables de las ventas de determinados productos o prestaciones de servicios.
<u>Vendedores:</u>	Empleado concreto que efectúa la venta.

2.1.3. Estructuras del área comercial

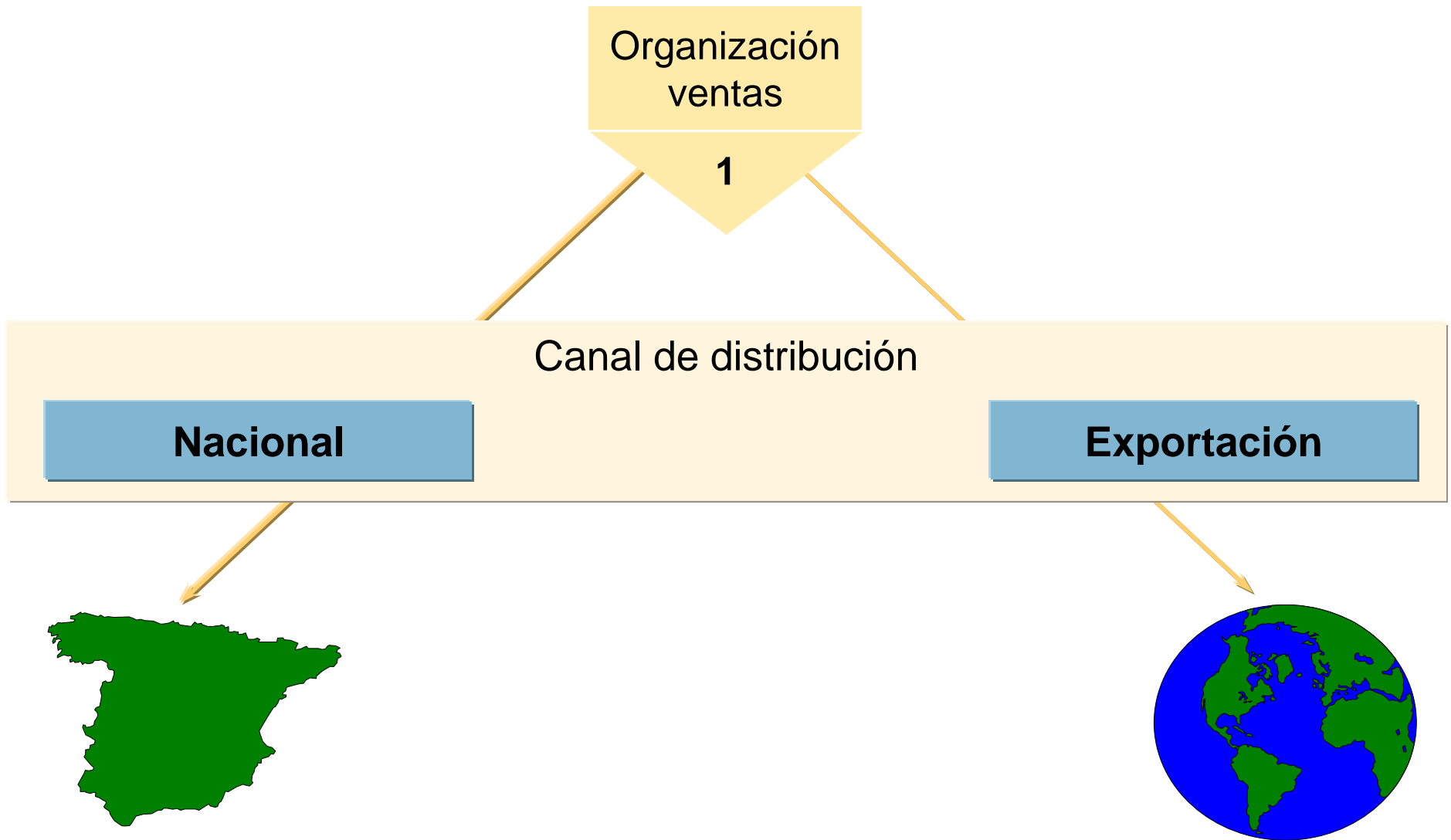


Organización de ventas

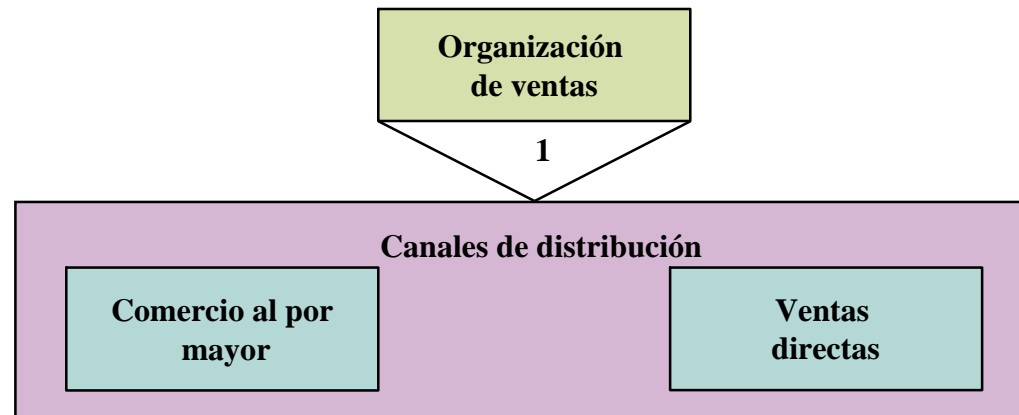


- I **La organización del sector ventas se estructura con ayuda de organizaciones de ventas. Cada organización de ventas representa en el sentido estricto una unidad de venta; es. p.ej., responsable de los productos defectuosos y de otros deseos de regresión de los clientes. Con ayuda de las organizaciones de ventas, puede realizarse también una clasificación regional del mercado. Cada operación comercial se desarrolla dentro de una organización de ventas.**
- I **Cada organización está asignada a una sociedad.**

2.1.3. Estructuras del área comercial

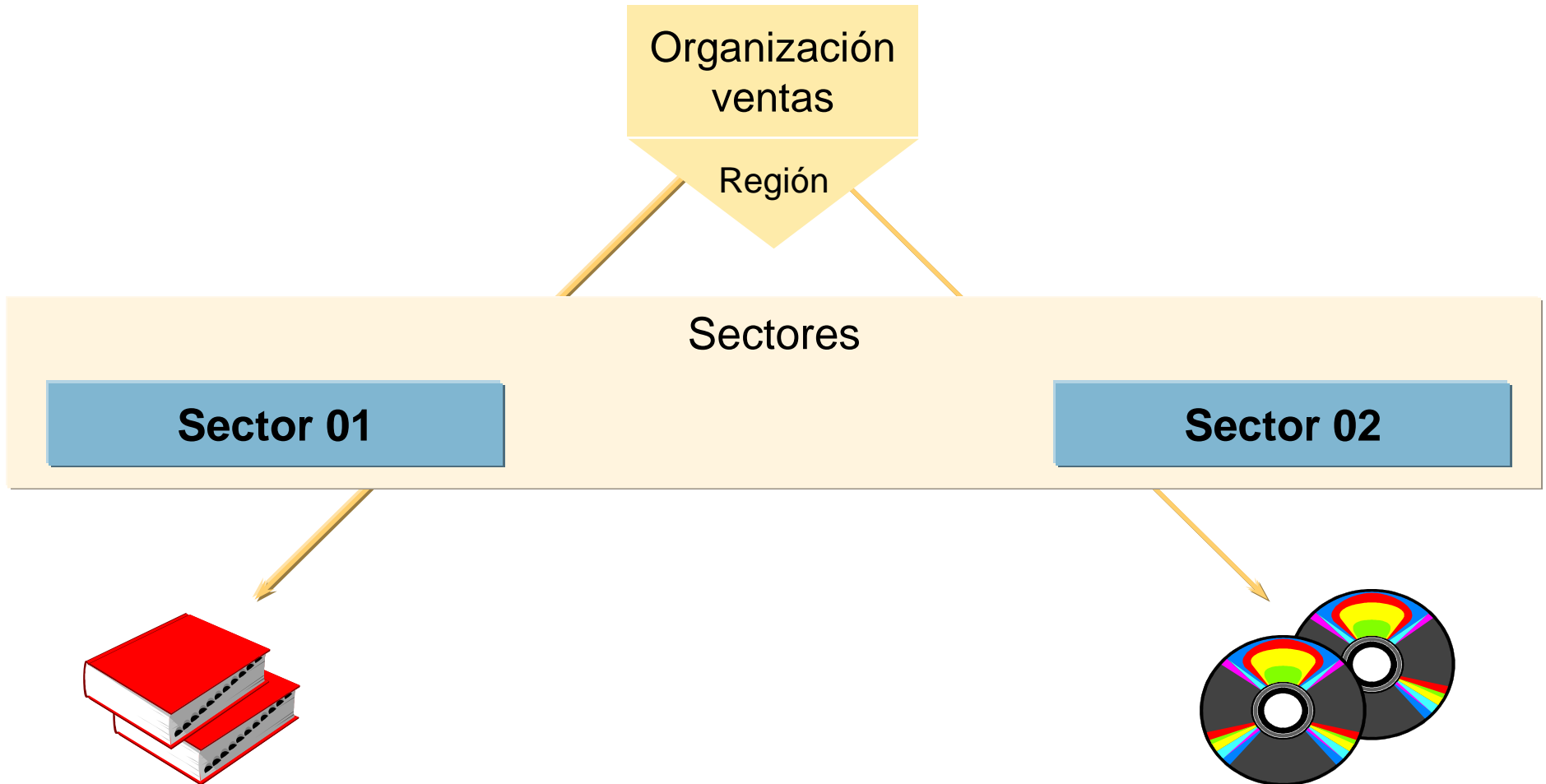


Organización de ventas: canales de distribución

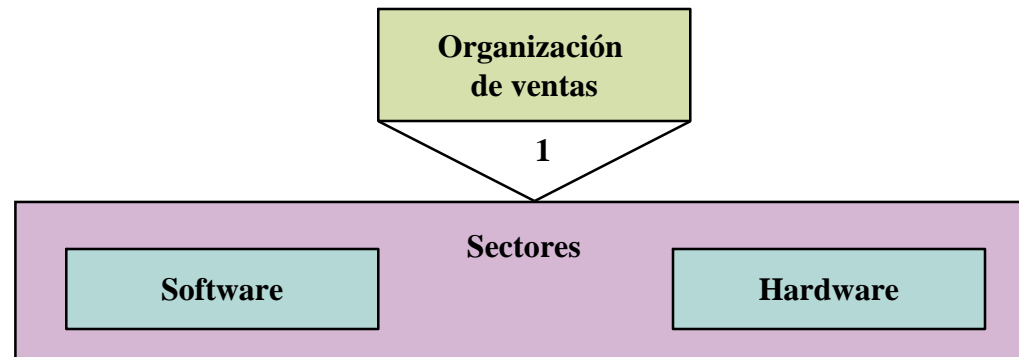


- I **Para abastecer al mercado continuamente en la medida de lo posible, las ventas trabajan con diversos canales de distribución. Estos canales de distribución se entienden como canales de distribución o como vías de ventas. Así, p.ej., son ejemplos habituales de canales de distribución el comercio al por mayor, la venta a otras empresas o la venta directa de fábrica.**
- I **El canal de distribución puede definirse desde el punto de vista del márketing, o desde un punto de vista organizativo.**
- I **Una misma organización de ventas puede abastecer a un cliente por diversos canales de distribución. Es más, puede diferenciar entre los datos maestros de material relevantes para las ventas, como los precios, la cantidad mínima de pedido, la cantidad mínima de entrega, o el centro suministrador, en función de la organización de ventas y del canal de distribución.**

2.1.3. Estructuras del área comercial



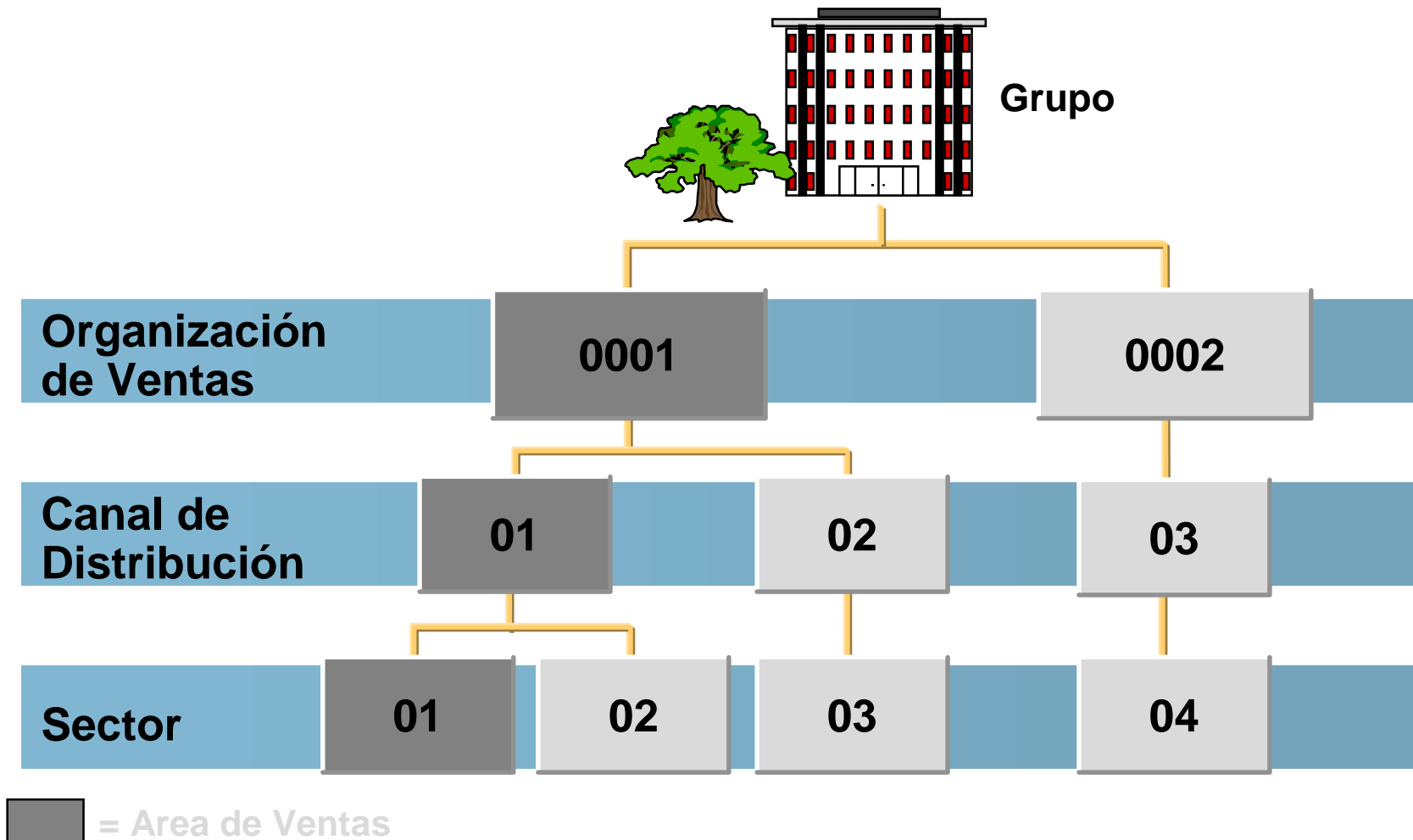
Organización de ventas: sectores



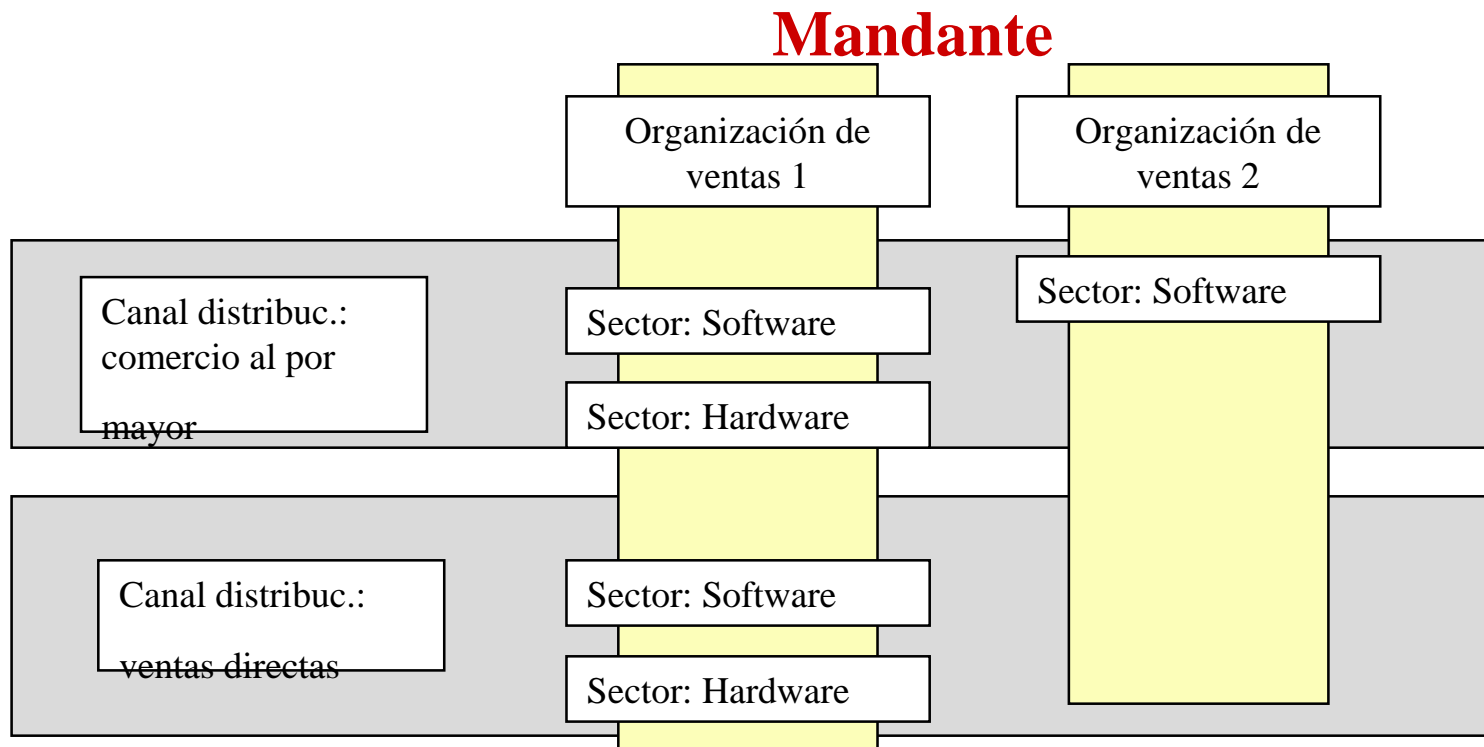
- l **Puede representar una organización de ventas específica para un sector en el Sistema SAP. Para una gama amplia de productos, pueden reproducirse los llamados sectores, los grupos de productos.**
- l **Para cada sector puede alcanzarse acuerdos individuales con el cliente, p.ej. Sobre entregas parciales, determinación de precio, o sobre las condiciones de pago. Dentro de un sector puede realizarse evaluaciones estadísticas o estructurarse su propio marketing.**
- l **Al definir la estructura de organización, deberá procurarse sobre todo que ésta sea lo más sencilla posible.**

SD: Sales and Distribution

2.1.3. Estructuras del área comercial

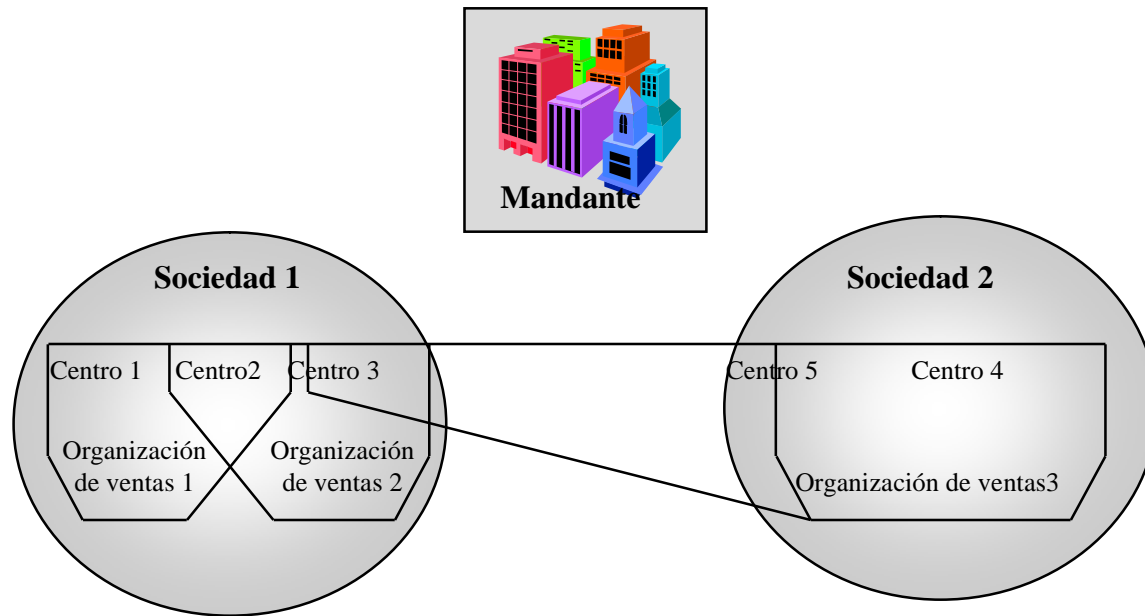


Organización de ventas : áreas de ventas



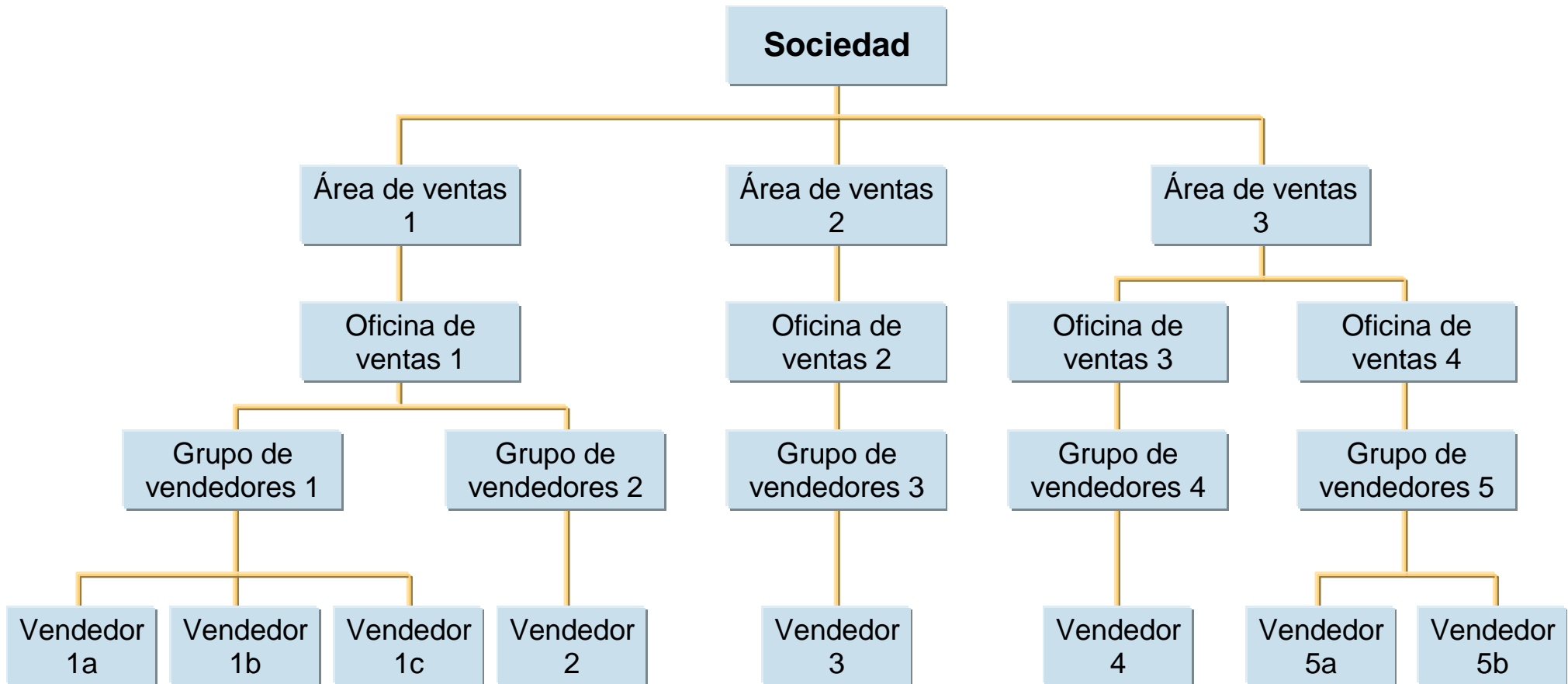
- l Un área de ventas se define como la combinación de una organización de ventas, un canal de distribución y un sector.
- l Mediante el área de ventas es posible determinar los materiales de un sector que podrán venderse por medio de un canal de distribución concreto.
- l Dentro de un área de ventas puede realizarse evaluaciones al analizar el volumen originado en la misma. Los datos relevantes para las ventas pueden definirse por cada área de ventas. Así, p. ej., cabe la posibilidad de llegar a un acuerdo con un cliente sobre el precio de manera individualizada en función del área de ventas.

Asignación de organización de ventas y centro

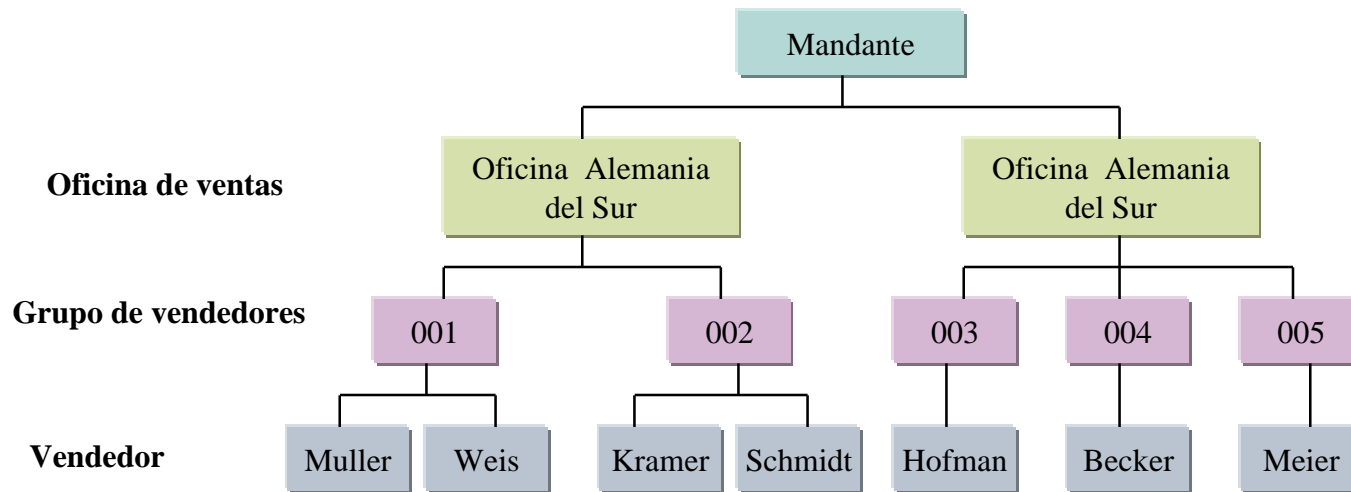


- l **En cada organización de ventas se determina en función del canal de distribución, los centros permitidos para la venta, de manera que una misma organización de ventas pueda vender mercancías de más de un centro. Al mismo tiempo, un centro puede estar asignado a diversas organizaciones de ventas. Todas estas organizaciones de ventas pueden vender las mercancías de este centro.**
- l **Una organización de ventas puede vender también mercancías provistas por un centro asignado a otra sociedad (venta multiempresarial).**
- l **Con la dependencia de los canales de distribución, puede establecerse una diferenciación de los centros de una organización de ventas en la vista de ventas. Así, puede permitirse el canal de distribución venta de centro para determinados centros de una misma organización de ventas, mientras que para otros no.**

2.1.3. Estructuras del área comercial

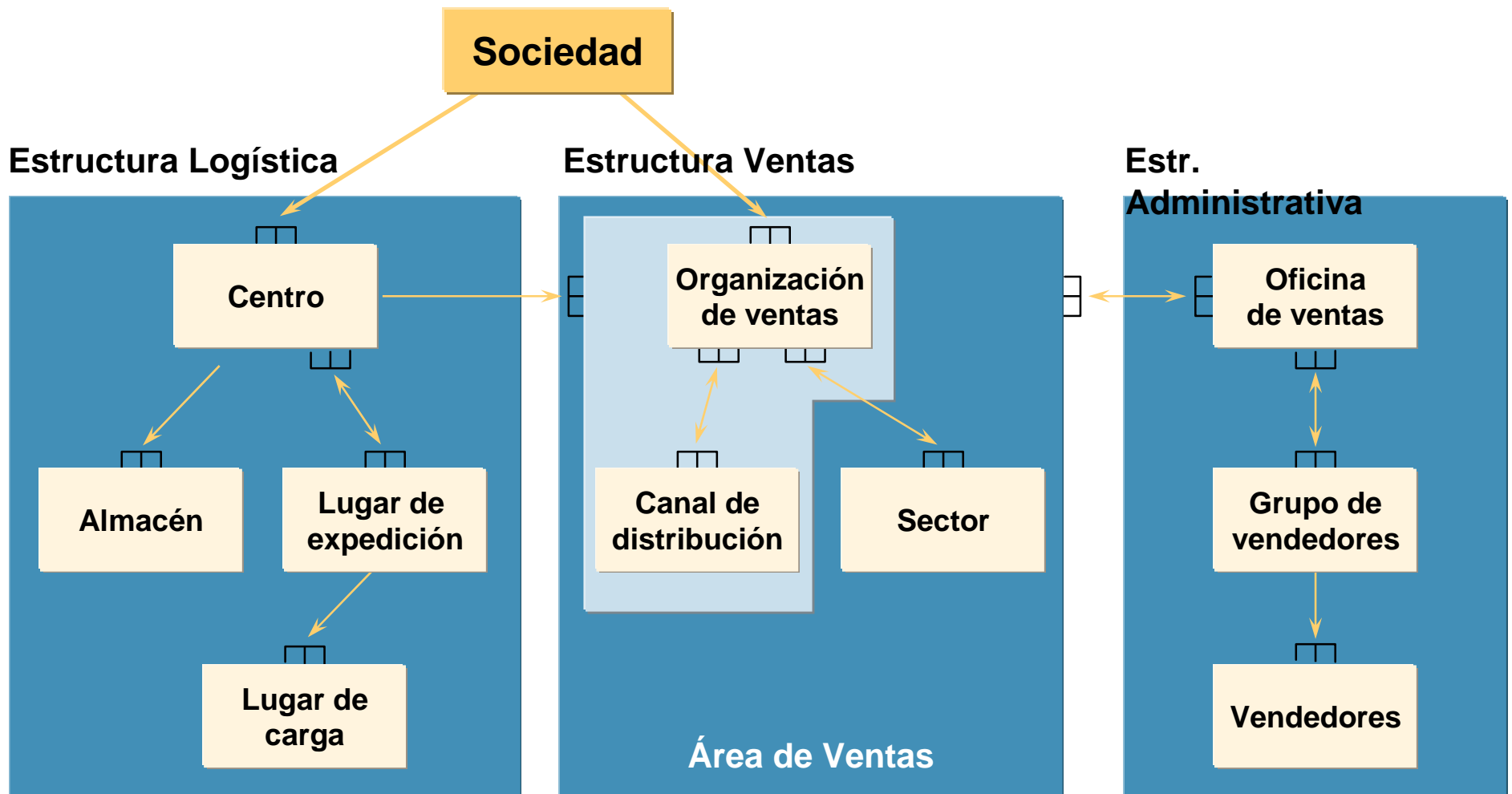


Organización interna en adquisición y ventas



- l **Oficina de ventas:** Los aspectos de ubicación de la organización en adquisición y ventas se representan con ayuda de la oficina de ventas. Una oficina de ventas debe concebirse como un centro. Las oficinas de ventas están asignadas a las áreas de ventas. Cuando registre un pedido para una oficina de ventas dentro de un área de ventas determinada, la oficina de ventas será la responsable de este área de ventas.
- l **Grupo de vendedores:** La ocupación personal de una oficina de ventas se determina mediante grupos de vendedores. Por ejemplo, los grupos de vendedores pueden representar para sectores individuales. Los grupos de vendedores están asignados a la oficina de ventas.
- l **Vendedor:** A un grupo de vendedores le corresponde un número determinado de vendedores. Mediante el registro maestro de vendedores se asigna un vendedor a su grupo de vendedores. El vendedor se introduce en un registro maestro de personal, bajo un número de personal.
- l Los niveles de organización interna pueden emplearse para realizar evaluaciones específicas de las ventas.

2.1.4. Relación entre estructuras organizativas



2.2. Maestro de materiales

2.2. Maestro de materiales

2.2.1. Vistas del maestro de materiales

2.2.2. Tipos de material

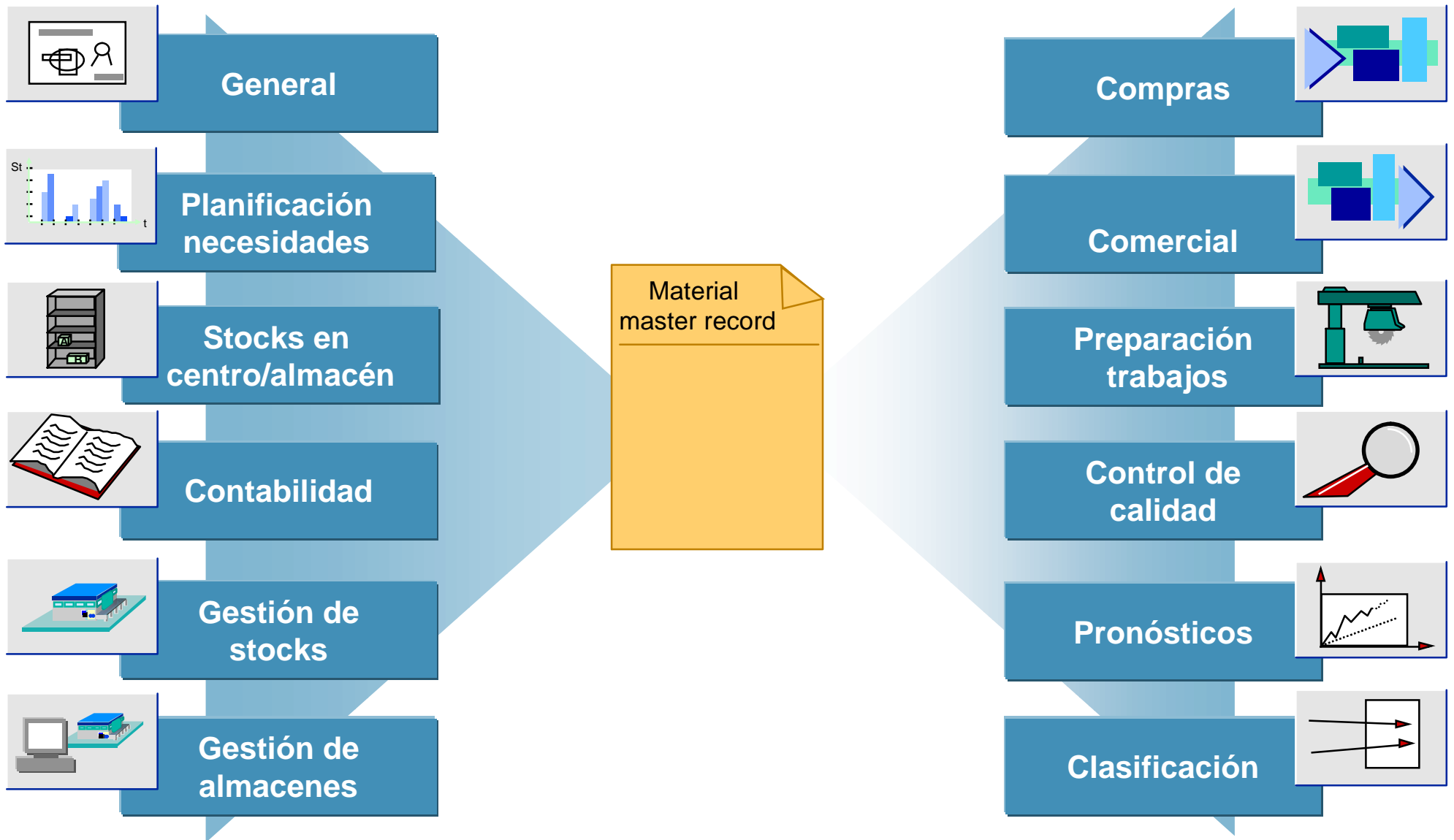
2.2.3. Unidades de medida

2.2.4. Determinación de material

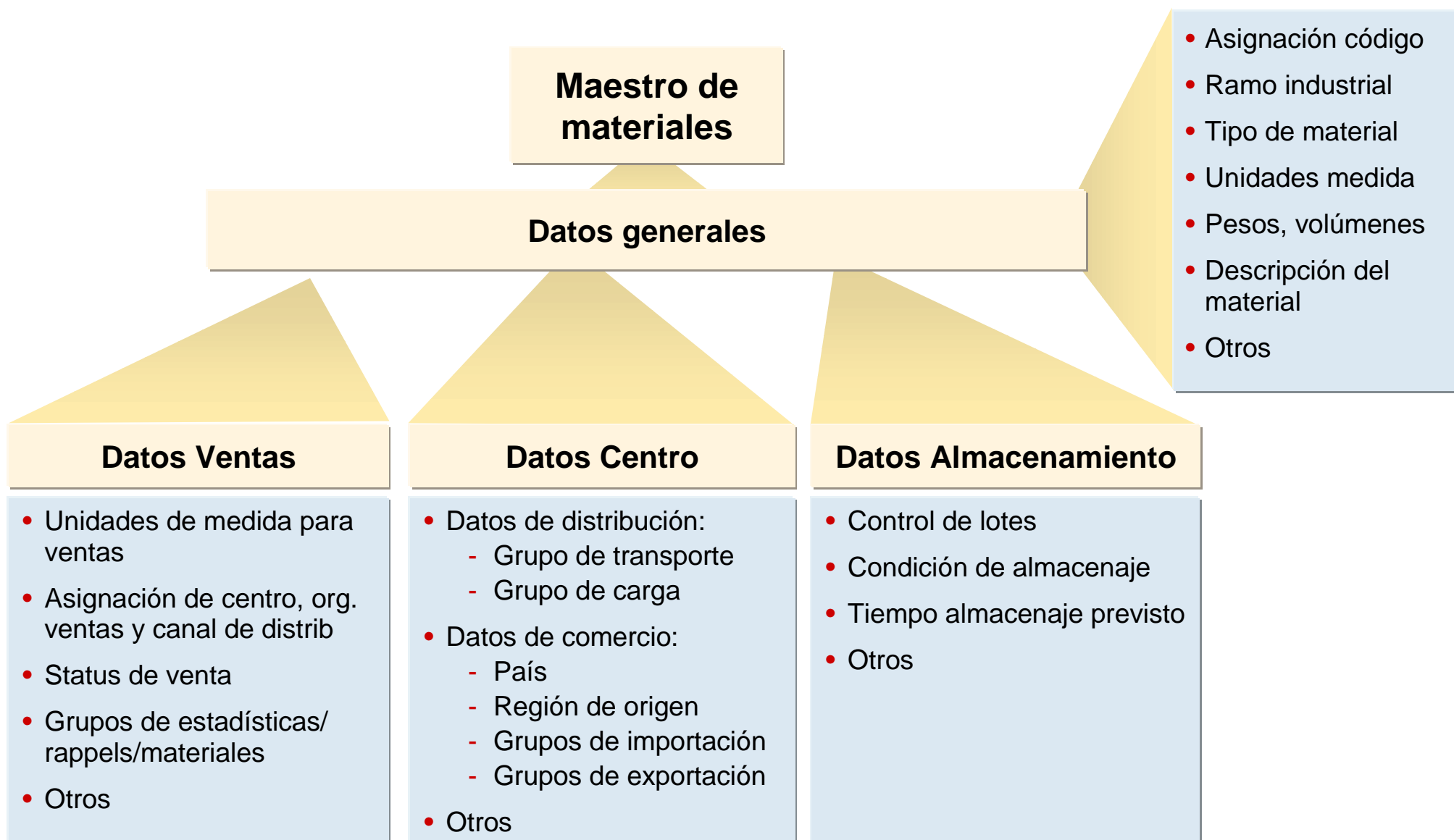
2.2.5. Exclusión de material

SD: Sales and Distribution

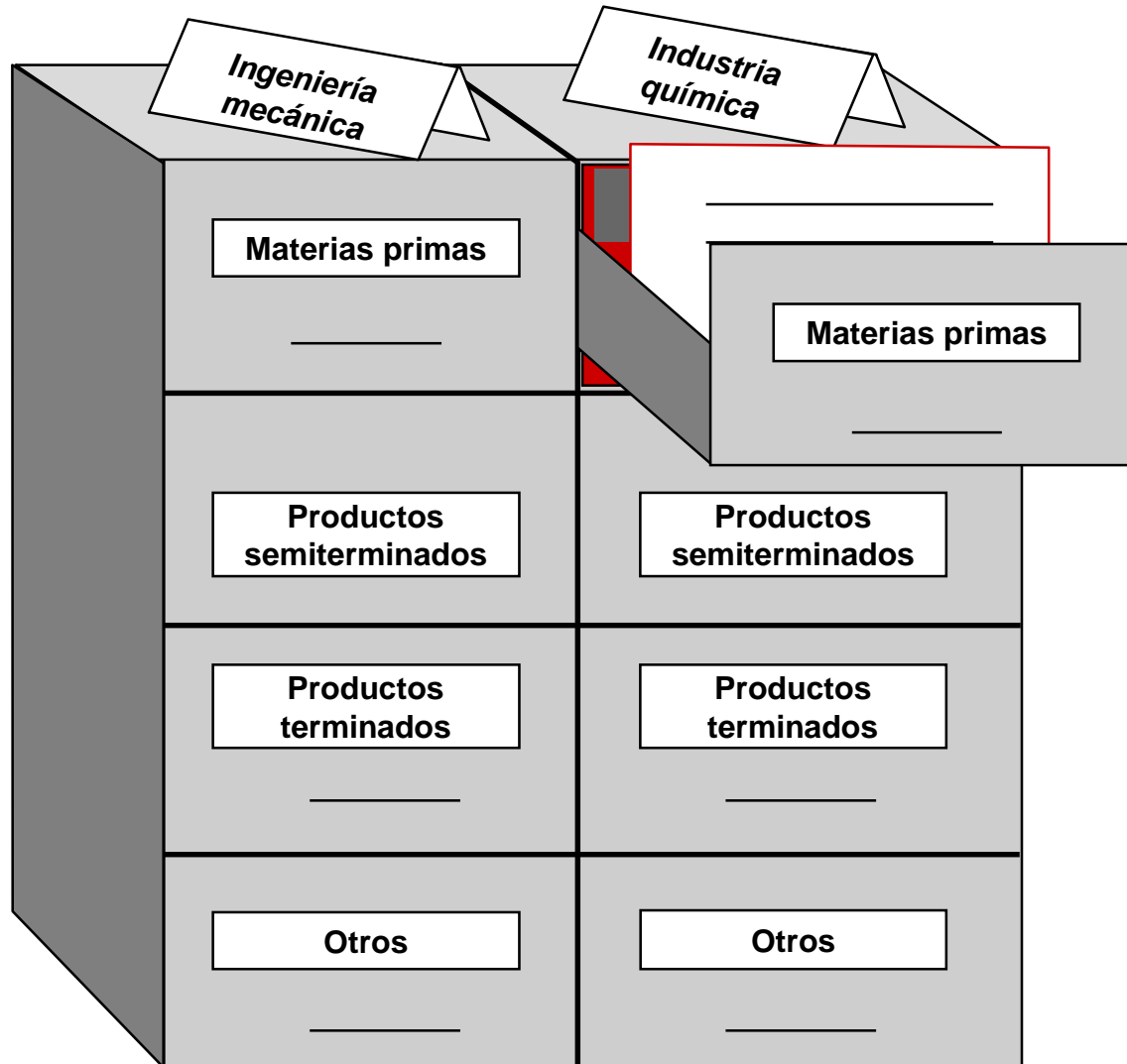
2.2.1. Vistas del maestro de materiales



2.2.1. Vistas del maestro de materiales



2.2.2. Tipos de material



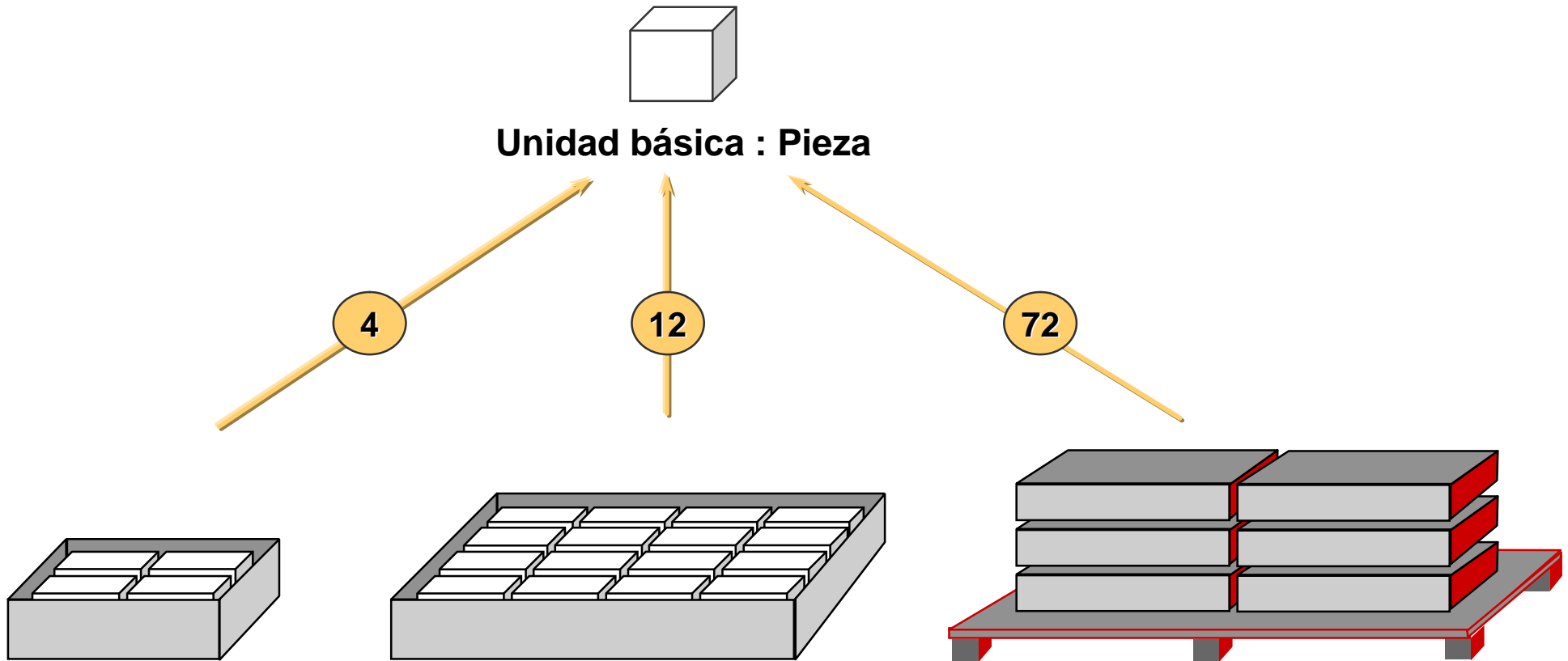
2.2.2. Tipos de material

- I **Los Tipos de Material permiten la agrupación de materiales con las mismas características. Ej: Materias primas, productos terminados, mercaderías,....**

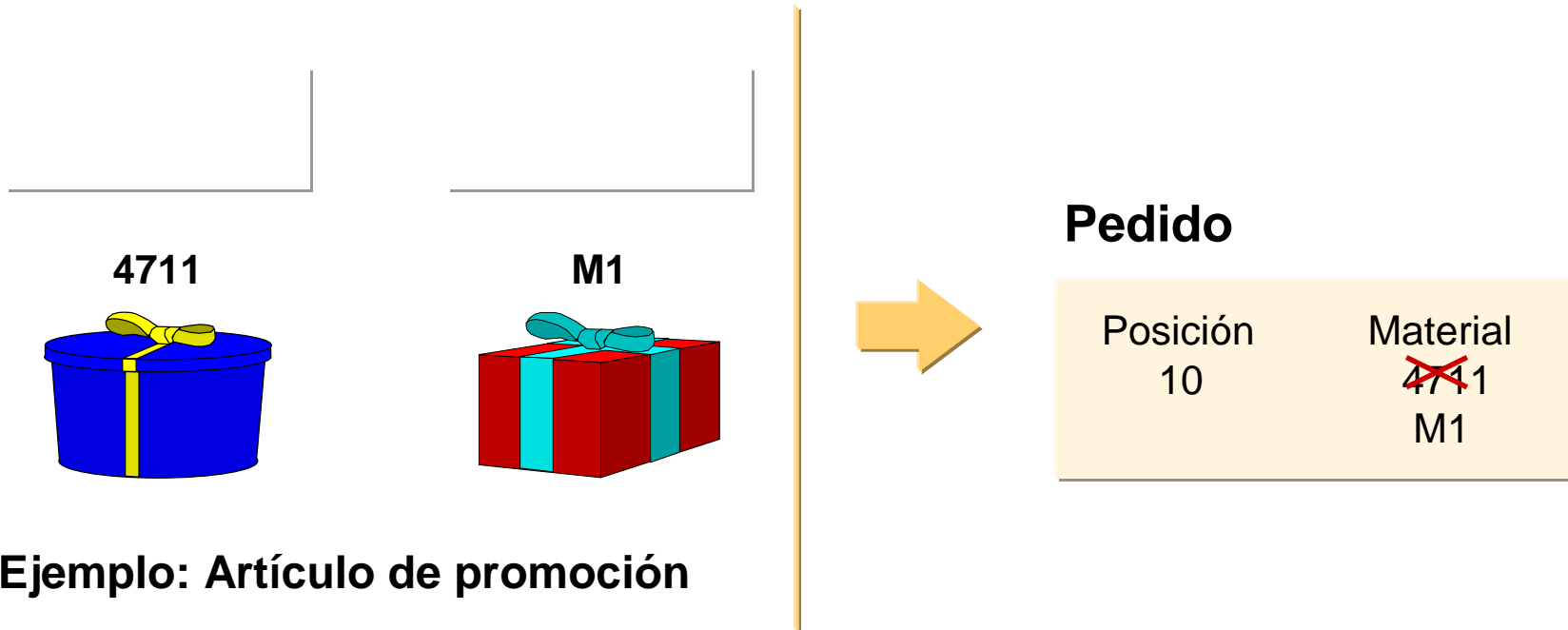
- I **Con el tipo de material determinamos:**

- **Vistas a completar en SAP (funcionalidades diferentes)**
- **Control del tipo de abastecimiento (pedido interno o externo)**
- **Control de numeración**
- **Control de precios y actualización de cantidades/valor**

2.2.3. Unidades de medida



2.2.4. Determinación de material



ÿ **Objetivo:** El número de material indicado por el cliente se reemplaza por otro.

ÿ **Áreas de aplicación :**

ÿ **Materiales específicos para el cliente.**

ÿ **Artículos de promoción.**

2.2.5. Exclusión de material

Responsable de pago R1

Solicitante A1

Solicitante A2

Exclusión de material

Cliente	Material
A1	4711
A1	4712
R1	4711
R1	4713

Pedido

Solicitante: A1

Responsable de pago: R1

Posición	Material
10	4711 X
20	4713 X
30	4714

Pedido

Solicitante: A2

Responsable de pago: R1

Posición	Material
10	4711 X
20	4712
30	4713 X

SD: Sales and Distribution

2.3. Maestro de clientes

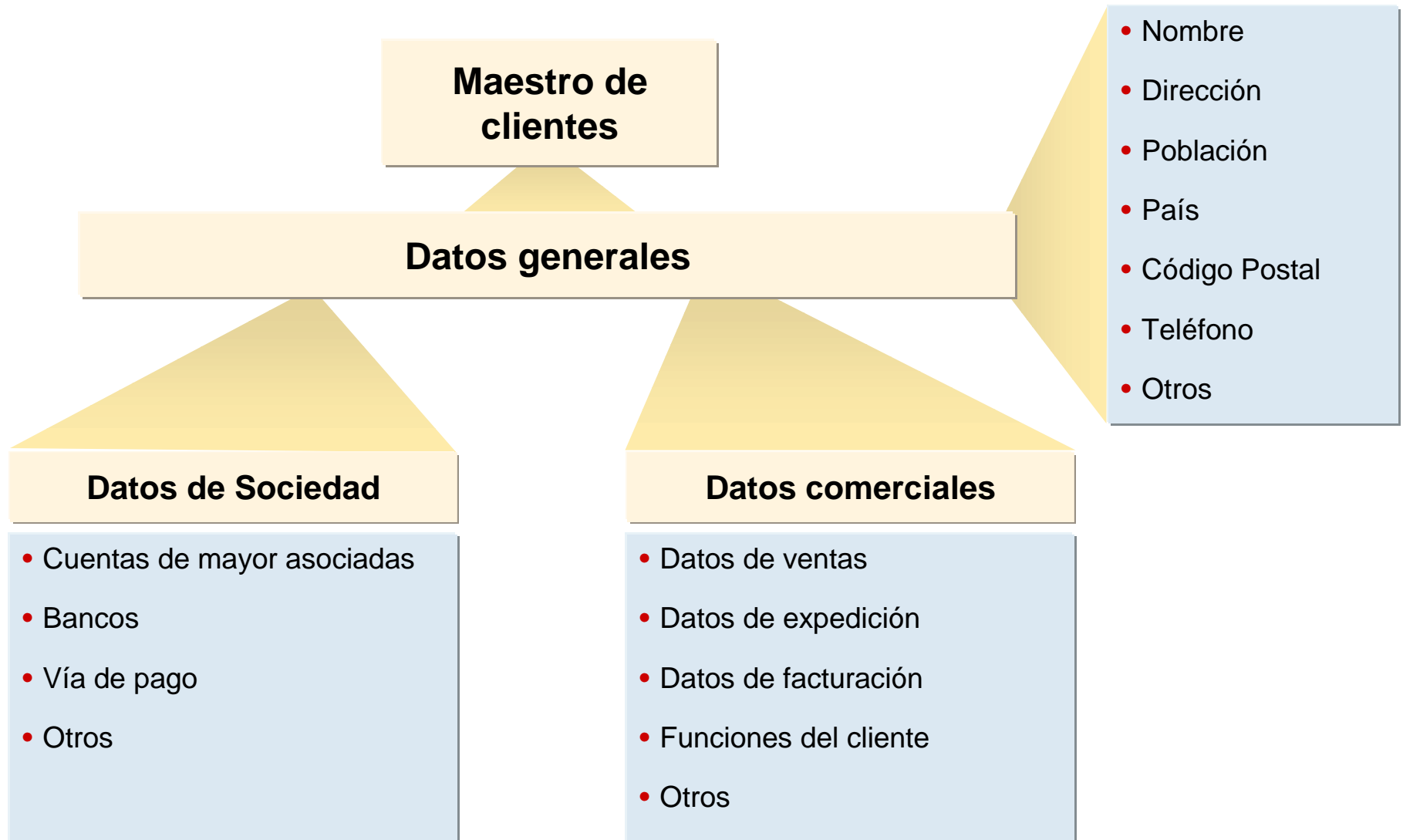
2.3. Maestro de clientes

2.3.1. Vistas del maestro de clientes

2.3.2. Grupos de cuentas

2.3.3. Interlocutores comerciales

2.3.1. Vistas del maestro de clientes



2.3.2. Grupos de cuentas

GRUPO DE CUENTAS

0001



Cliente comercial

0002



Cliente esporádico

0003



Jerarquía de clientes

0004

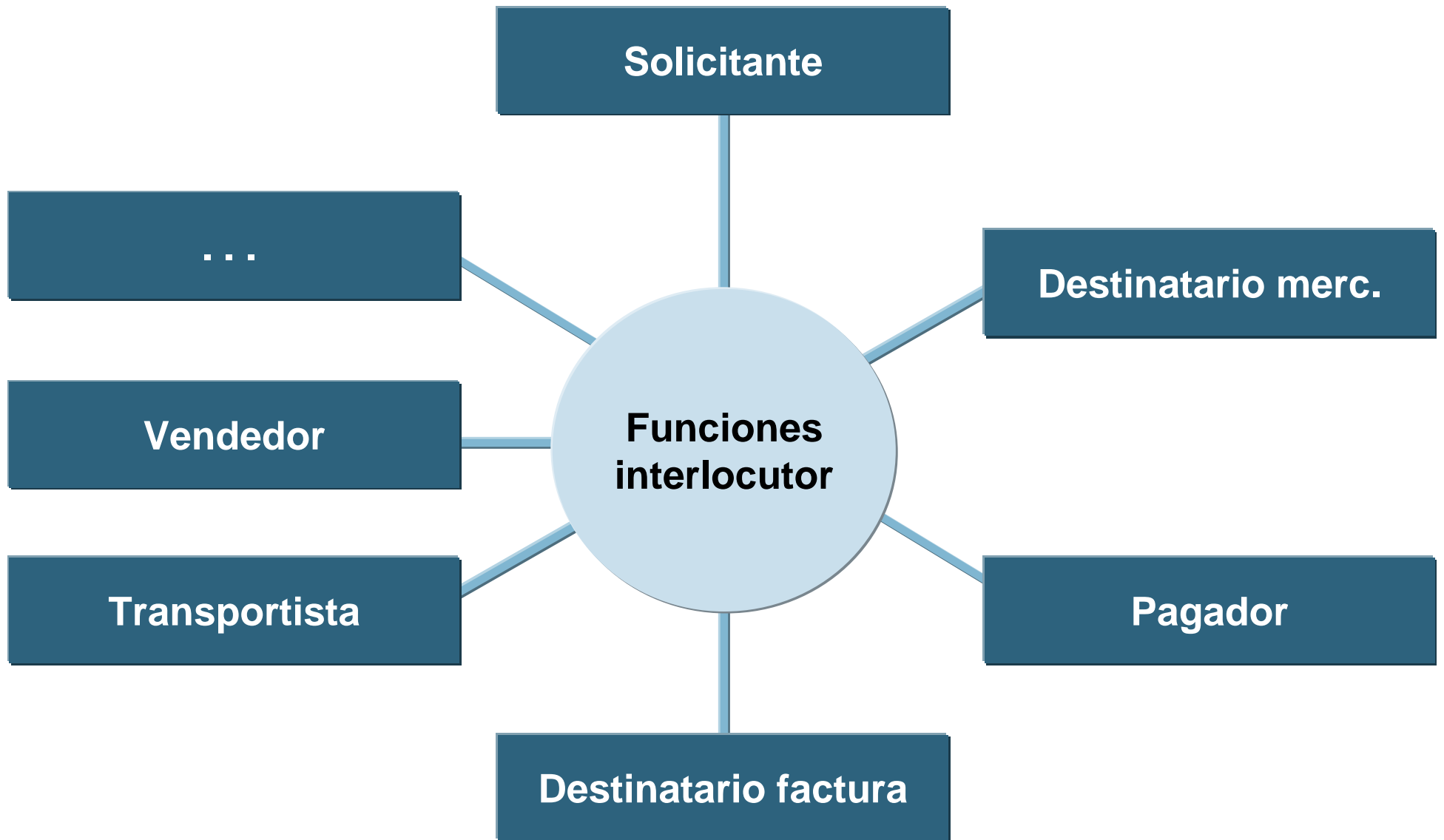


Transportista

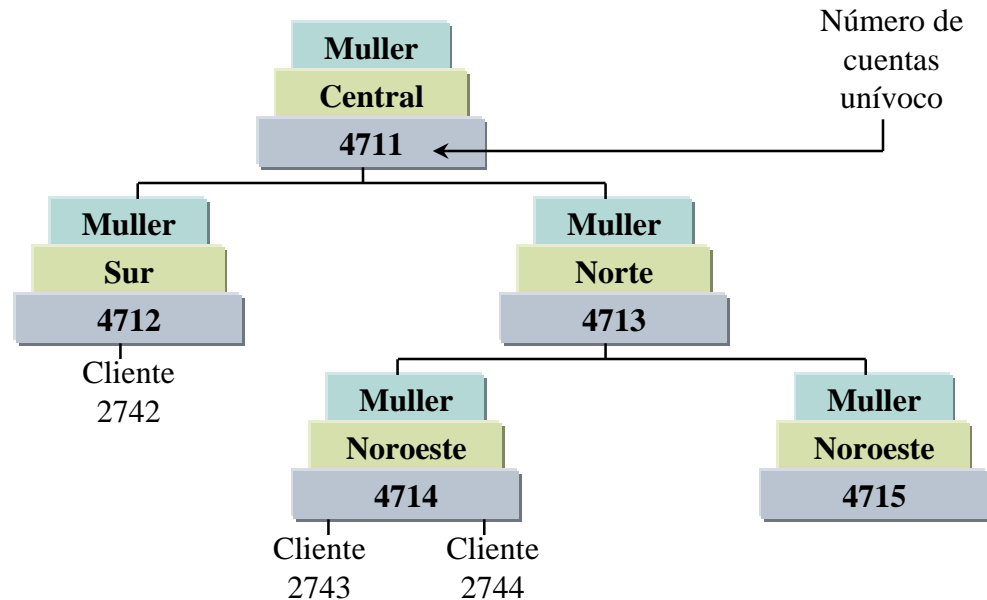
I Con un grupo de cuentas podemos especificar :

- w Que entradas son necesarias o posibles en el registro maestro (selección de campo)
- w En qué intervalo de números debe encontrarse el número de cuenta del cliente
- w Si la asignación de números es interna o externa
- w Qué mensajes entran en consideración

2.3.3. Interlocutores comerciales



Jerarquía de clientes



- I Con la introducción de jerarquías de clientes en la comercialización, es posible crear jerarquías flexibles para la representación de estructuras de cuentas. Si entre sus clientes se encuentran p.ej. Asociaciones de compras, cooperativas y cadenas de venta al detalle, usted puede confeccionar jerarquías que representen la estructura organizativa de estos grupos. Las jerarquías de clientes se utilizan durante el tratamiento de pedidos y de facturas para la determinación del precio y para estadísticas.
- I Una jerarquía de clientes consta de nodos.
- I Para crear la estructura tiene que:
 1. Crear registros maestros para cada nodo.
 2. Asignar nodos entre si.
 3. Enlazar los registros maestros de clientes con los nodos correspondientes.
- I Los nodos de una jerarquía tienen una validez temporal y también pueden ser desplazados. Al hacer un desplazamiento, se desplazan automáticamente todos los nodos y registros maestros de material asignados.

2.4. Condiciones comerciales

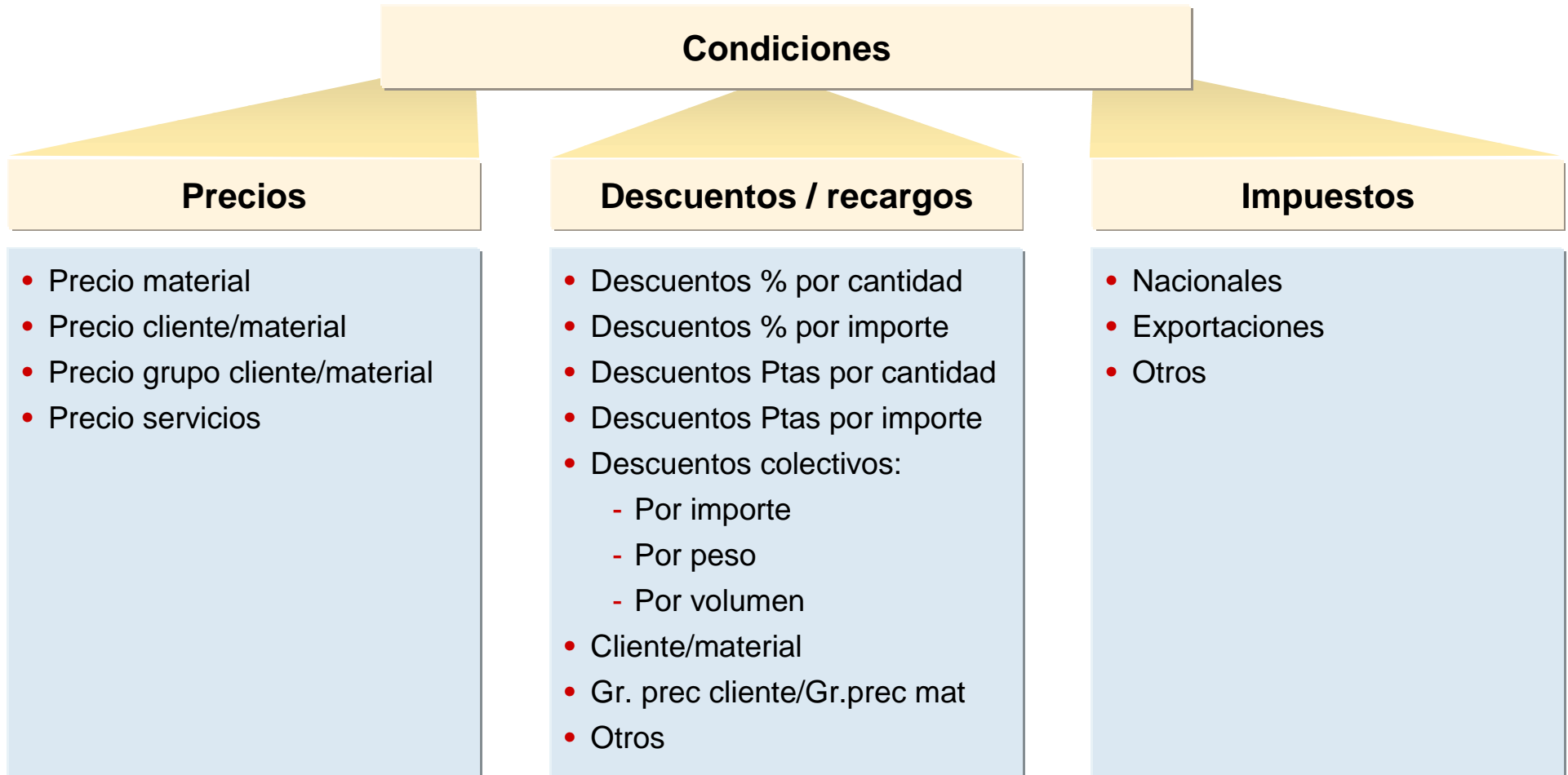
2.4. Condiciones comerciales

2.4.1. Tipos y características

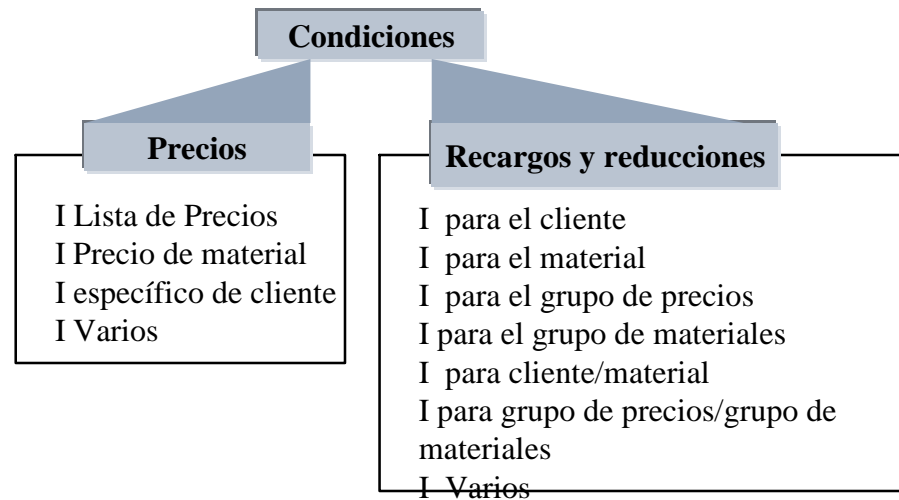
2.4.2. Registros de condición

2.4.3. Clases de condición

2.4.1. Tipos y características



Condiciones



- | **El objetivo de la determinación de precio es determinar precios, recargos y reducciones (=condiciones) para una operación comercial y además permitir una influencia manual selectiva de estas condiciones.**
- | **Los precios, los recargos y las condiciones se almacenan en registros de condiciones.**
- | **Las condiciones se pueden establecer a distintos niveles.**
- | **Los niveles que aparecen con frecuencia en la práctica en los cuales se llevan a cabo acuerdos sobre precios están definidos en la versión estándar.**
- | **Se pueden añadir fácilmente otros elementos necesarios. Así se puede hacer que las condiciones dependan de determinados campos de un documento comercial.**

2.4.1. Tipos y características

CARACTERÍSTICAS IMPORTANTES

- n** Posibilidad de crear nuevas condiciones adaptadas a las necesidades del cliente
- n** Fijación de periodos de validez
- n** Se pueden definir diferentes escalados por clase de condición (en cantidad, importe....)
- n** Fijación de límites inferiores y superiores por clase de condición
- n** Posibilidad de definir importes en base a diferentes unidades de medida
- n** Posibilidad de introducción manual

2.4.2. Registros de condición

Nivel al que se define la condición

Clase de condición : XXX1 Des. especial
Organización ventas : 1000
Canal distribución : 01
Cliente : C1
Material : M1

Primer periodo validez: 01/03 - 30/04

10000 ESP	1,0-%
20000 ESP	2,0-%
30000 ESP	3,2-%
Límite inferior:	5,0-%
Límite superior:	0,0-%

Segundo periodo validez: 01/05 - 30/05

10000 ESP	1,5-%
20000 ESP	2,5-%
30000 ESP	4,0-%
Límite inferior:	5,0-%
Límite superior:	0,0-%

Registros de condición

Nivel en el que
está definida la
condición

Clase de condición	: KA00 Desc.promoción
Organización de ventas	: 1000
Canal de distribución	: 01
Cliente	: K1
Material	: M1

1. Periodo

01.03. - 30.04.

1000 DEM	1,0 - %
2000 DEM	2,0 - %
3000 DEM	3,2 - %

Límite inferior: 5,0 - %
Límite superior: 0,0 - %

2. Periodo

01.05. - 31.05.

1000 DEM	1,5 - %
2000 DEM	2,5 - %
3000 DEM	4,0 - %

Límite inferior: 5,0 - %
Límite superior: 0,0 - %

- | Con la entrada de un período de validez se puede restringir un acuerdo sobre precios a un período
- | Ejemplo: Lista de precios dependiente de año
 Reducciones dentro de un período de promoción
- | Los valores dentro de un registro de condiciones (precio, recargo, reducción) se pueden actualizar dependiendo de una *escala*. El número de niveles de escalonado no está limitado.
- | En cada registro de condición se puede almacenar un límite inferior y superior que solo permiten la modificación manual de un elemento de precio determinado automáticamente dentro de los límites indicados.

2.4.3. Clases de condición

Clave

Descripción

Datos de control

XXX1

Precio

XXX2

Descuento %

Tipo de cálculo : Porcentual
Base escalado : Cantidad

XXX3

Descuento/peso

Tipo de cálculo : Cantidad/peso
Base escalado : Peso

Ejemplos

Base escalado

Tipo de cálculo

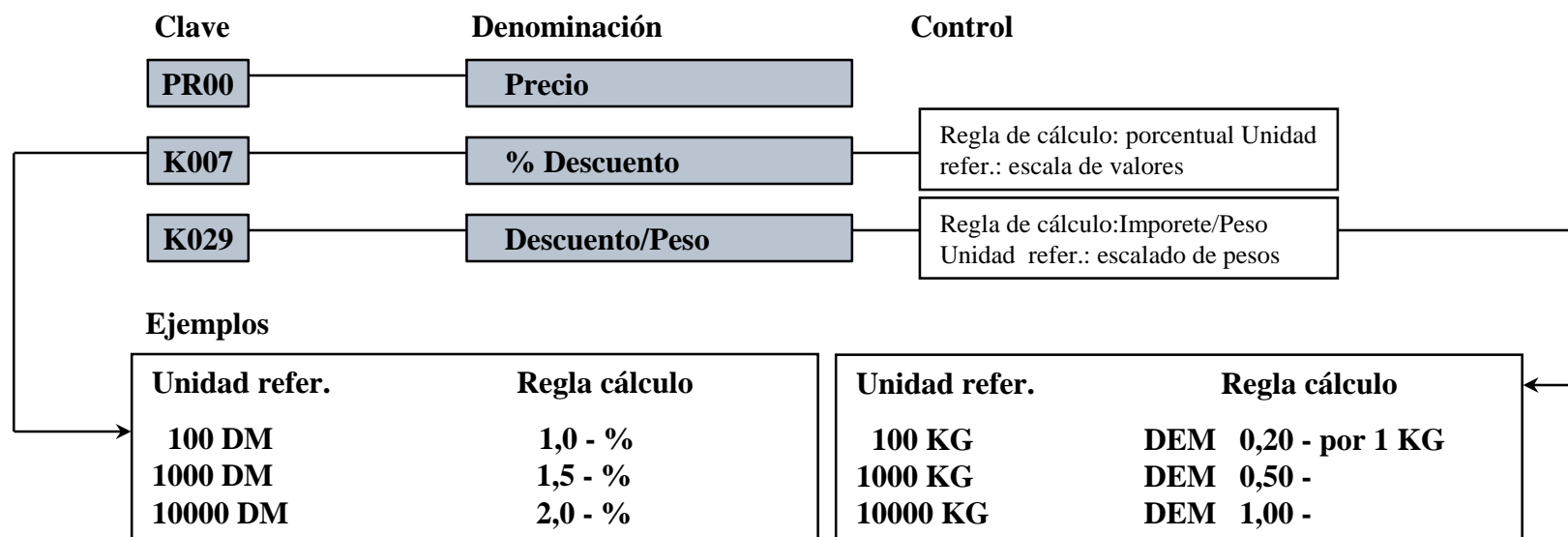
100 Pza	1,0-%
1000 Pza	1,5-%
10000 Pza	2,0-%

Base escalado

Tipo de cálculo

100 KG	ESP 0,20-por KG
1000 KG	ESP 0,50-
10000 KG	ESP 1,00-

Clases de condición



- l El uso distinto y el tipo de una condición se establece con la clase de condición.
 - l Por cada clase de condición se controla, entre otras cosas, la unidad de referencia para la escala de la condición y la regla de cálculo.
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> l Posibles unidades referencia Valor Cantidad Peso Volumen | <ul style="list-style-type: none"> Posible regla de cálculo porcentual por un valor base importe fijo importe por unidad de medida importe por unidad de peso importe por unidad de volumen |
|--|---|
- l Por cada clase de condición se puede controlar si es automáticamente un recargo o una reducción.

3. Documentos de ventas

3. Documentos de ventas

3.1. Introducción flujos SD

3.2. Pedidos

3.3. Flujo de documentos

3.1. Introducción flujos SD

3.1. Introducción flujos SD

3.1.1. Procesos de ventas

3.1.2. Clases de documentos de ventas

3.1.1. Procesos de Ventas

Dt.Maestros

- n Interloc.Comerciales
- n Material
- n Listas de Materiales Variantes Surtido de Artículos
- n Clasificación
- n Información Cliente-Material
- n Textos
- n Condiciones
- n Impuestos
- n Sistema Información Ventas

Sistema de información de ventas

Soporte a Ventas

- n Contactos clientes
- n Mailing sobre promociones

Ventas

- n Consultas
- n Ofertas
- n Proceso de pedidos

Expediciones

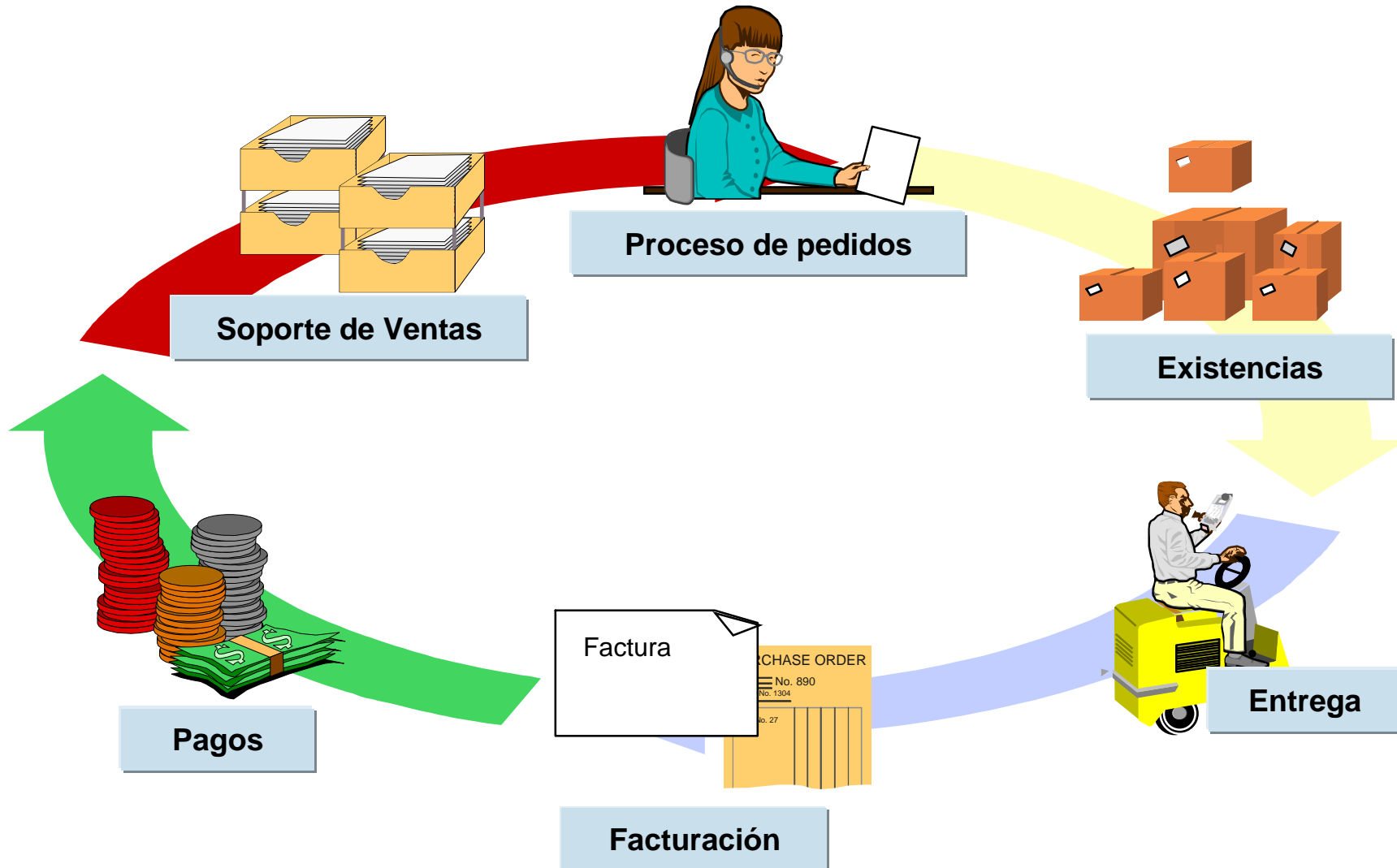
- n Picking
- n Embalaje
- n Transporte

Facturación

- n Factura simple
- n Factura colectiva
- n Lista de facturas
- n Notas abono/cargo

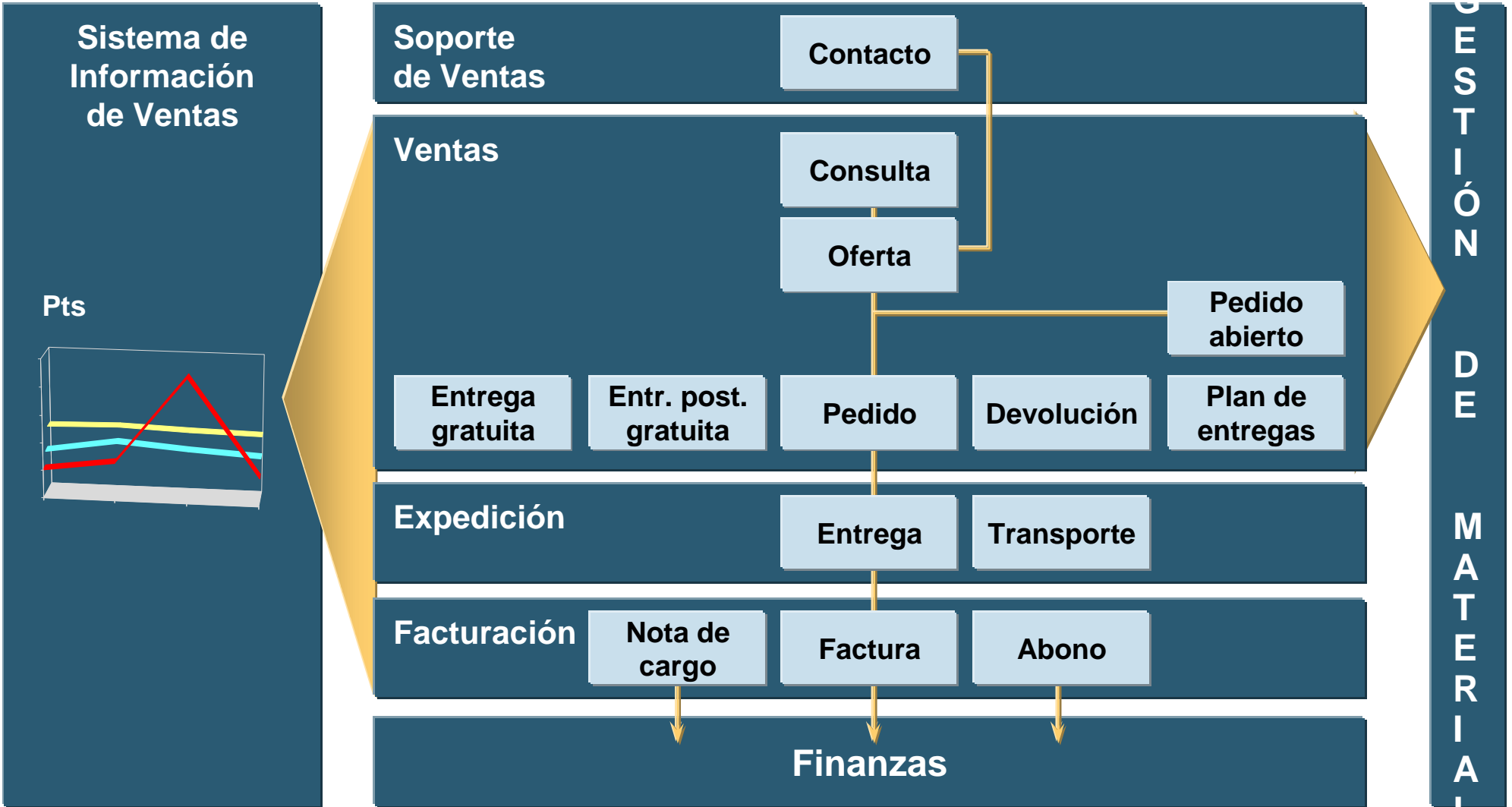


3.1.1. Procesos de Ventas



3.1.1. Procesos de Ventas

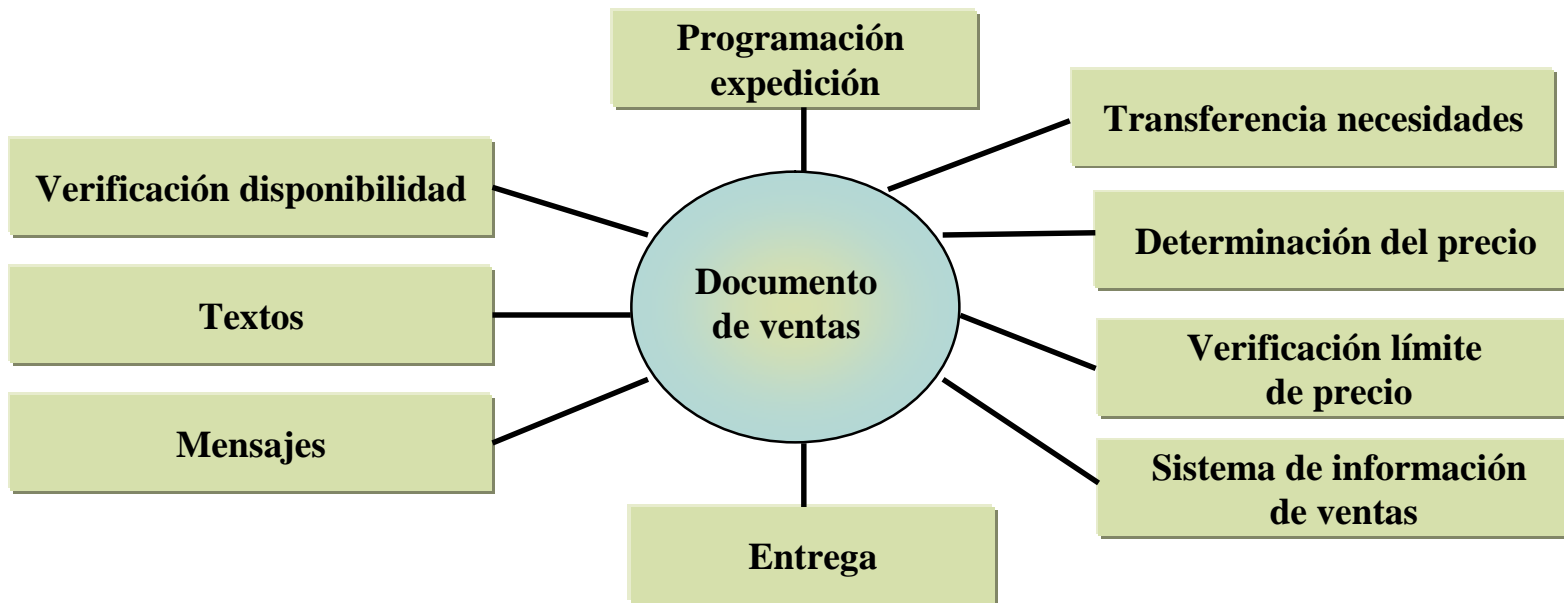
Documentos del sistema de gestión comercial



3.1.2. Clases de documentos de ventas

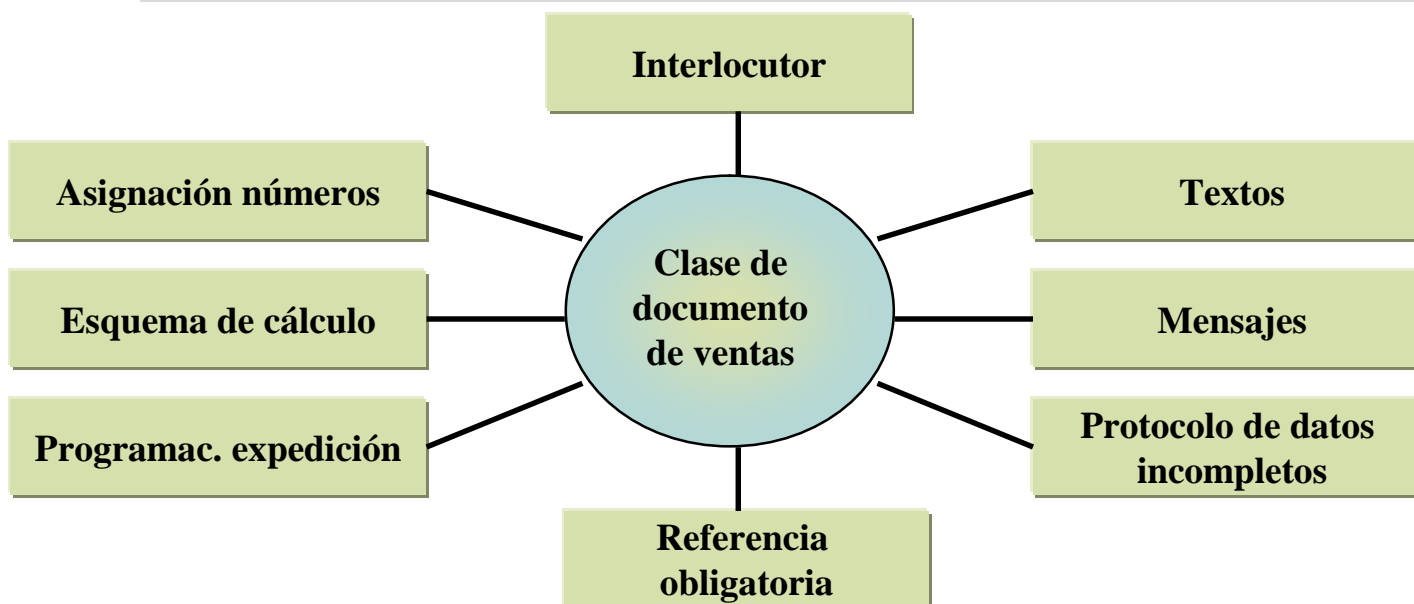


Tareas del documento de ventas



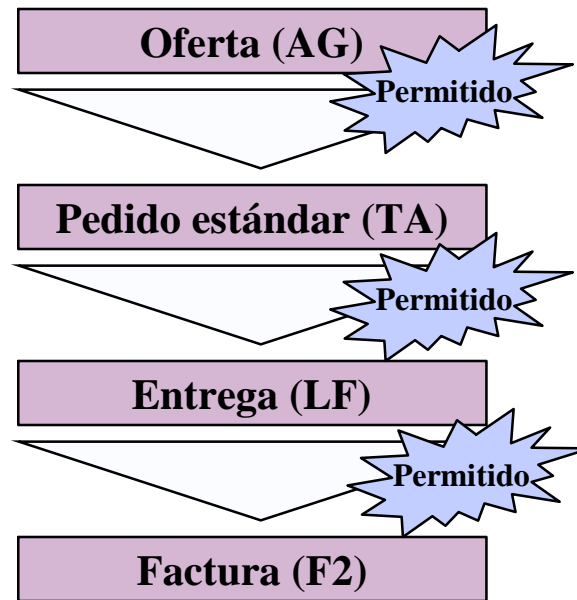
- l Las funciones mencionadas arriba pueden activarse para cada clase de documento de ventas. Por ejemplo, la determinación de precio podría realizarse en la petición de oferta, pero la actualización de stocks no.
- l La verificación de disponibilidad, la determinación de precio y la verificación del límite del crédito son funciones centrales y complejas del sistema de gestión comercial. Se tratan por separado en cursos específicos.

Clase de documento de ventas



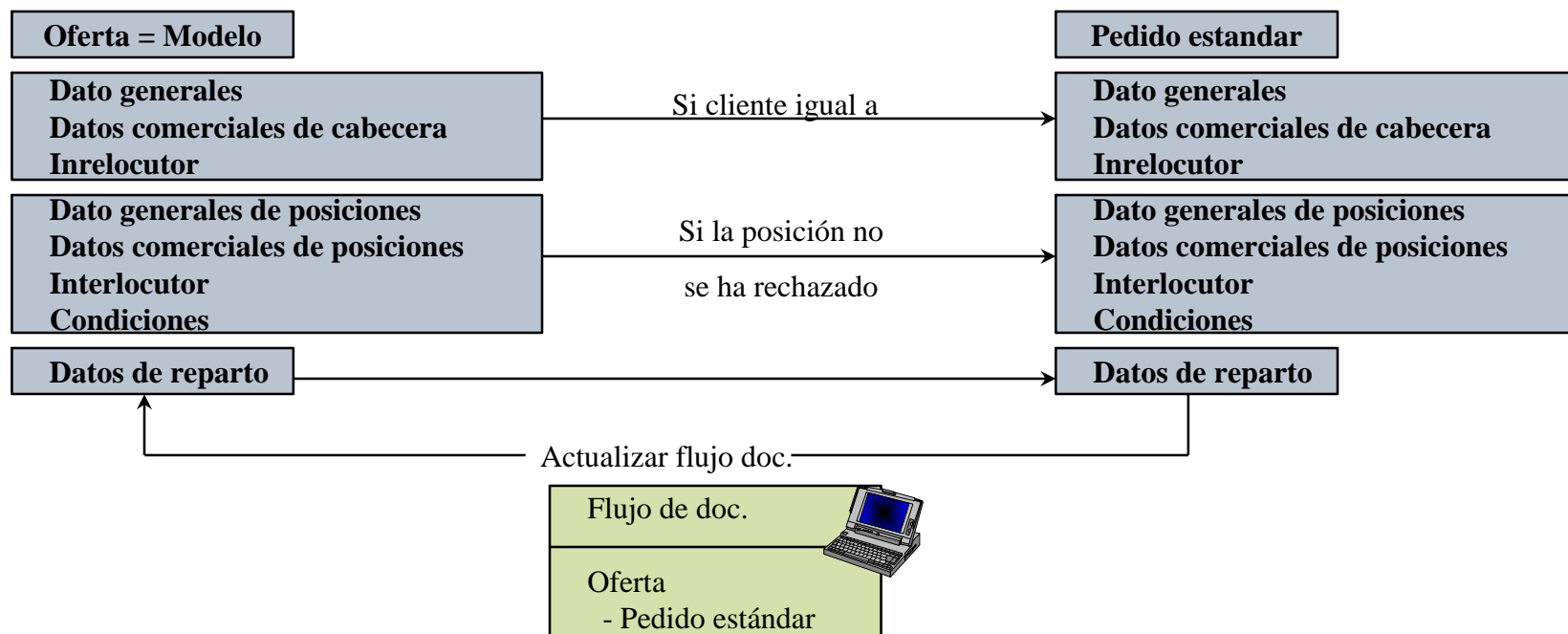
- I **La clase de documento de ventas controla el documento de ventas**
 - I **en el nivel de la cabecera**
Ejemplo:
Interlocutor en el nivel de la cabecera
Textos en el nivel de la cabecera
 - I **en general para todas las posiciones**
Ejemplo:
Programación de la expedición
Esquema de cálculo
- I **Usted puede modificar el control de las clases de documentos de expedición definidas en el estándar y definir nuevas clases de documentos de ventas. De este modo, usted puede adaptar las clases de documentos de ventas a los requisitos.**

Reglas para copiar



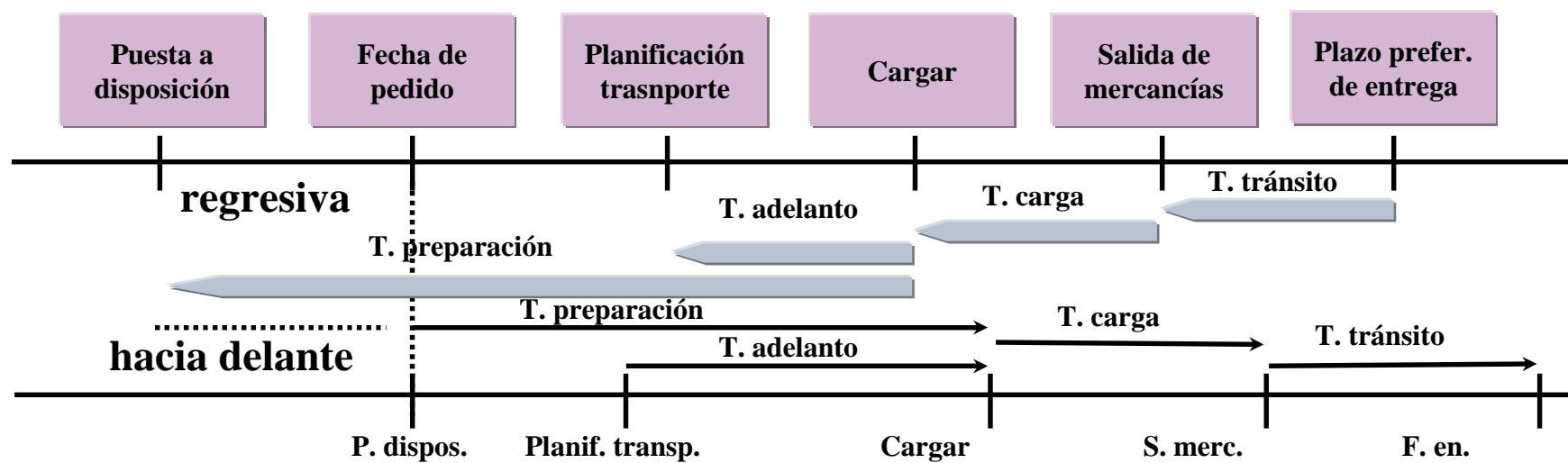
- I Con las reglas para copiar puede determinar qué clases de documentos de comercialización se pueden transformar en otros.
 - I Copiar documentos de ventas uno debajo del otro (consultas, ofertas, pedidos).
 - I Crear entregas a partir de pedidos
 - I Crear facturas a partir de entregas o pedidos.

Reglas para copiar



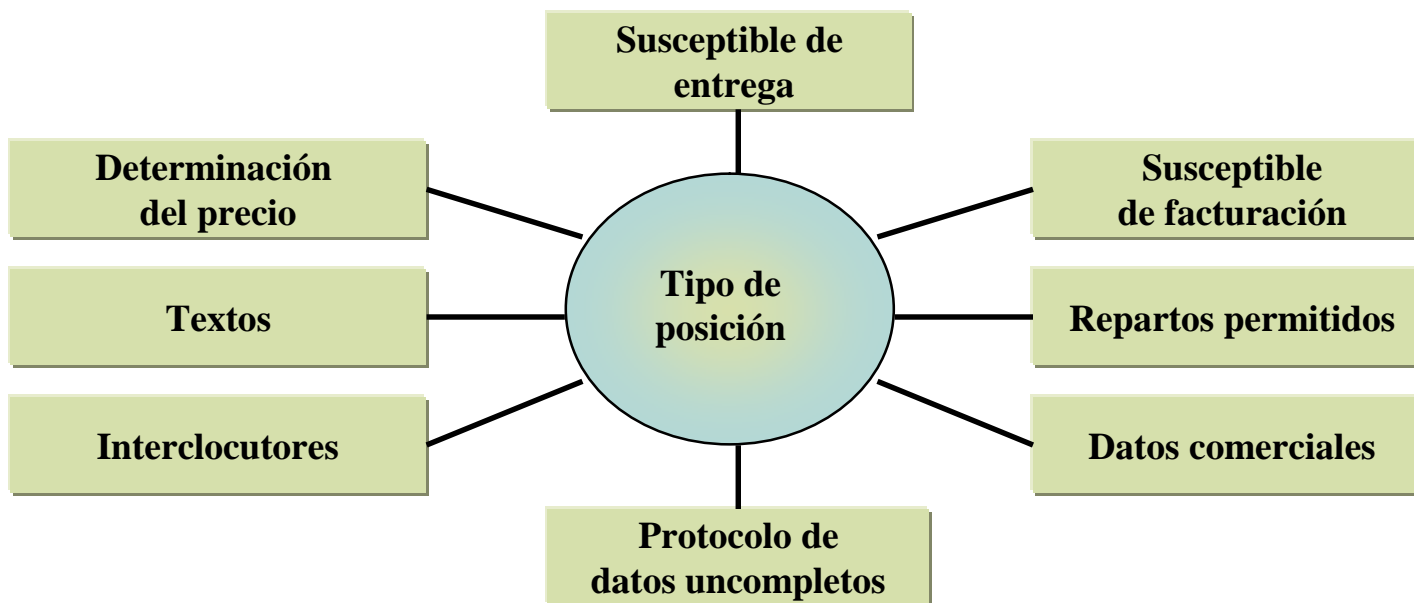
- I **Con las reglas para copiar puede controlar**
 - I **qué documentos de comercialización pueden transformarse**
 - I **qué tipos de posiciones pueden adoptarse del modelo al copiar**
 - I **qué tipos de reparto pueden adoptarse del modelo siempre y cuando existan repartos**
- I **Además puede establecer**
 - I **bajo que condiciones se lleva a cabo la transferencia**
 - I **qué datos se van a adoptar**
 - I **si se va a grabar un log de la referencia.**

Programación



- I En el caso de que la programación regresiva diera como resultado que una de las fechas a determinar se encontrara en el pasado, se llevará a cabo una programación hacia adelante que parte de la fecha del día. También se lleva a cabo cuando la verificación de disponibilidad confirme que no hay o que sólo hay cantidades parciales.
- I La verificación de disponibilidad parte de esta fecha de puesta a disposición de determinada en la programación de envío y verifica si la fecha se puede confirmar en la situación establecida. En el caso de que esto no fuera así, se determina una nueva (futura) fecha de puesta a disposición de material. Partiendo de esta nueva fecha de puesta a disposición de material se determinan las restantes fechas por cada programación hacia adelante.
- I En el caso de que sólo haya una disponibilidad parcial del material en la fecha de puesta a disposición de material establecida, el Sistema determina la cantidad parcial disponible por separado y, de esta manera, también fechas de entrega. Esto generará repartos en el pedido.
- I En el maestro de materiales puede almacenar tiempos de reaprovisionamiento. En este caso el Sistema también puede, cuando no haya disponibilidad de material, determinar la fecha del pedido + el tiempo de reaprovisionamiento (en días) como fecha de puesta a disposición de material y, basándose en esto, calcular todas las fechas inclusive la fecha de entrega.
- I Al realizar una entrega, se puede llevar a cabo una nueva programación hacia adelante en el caso de que la fecha de puesta a disposición de material determinada en el pedido se encuentre en el momento de la elaboración de la entrega en el pasado (creación "tardía del pedido). Esto puede determinarse para cada clase de entrega.

Tipo de posición



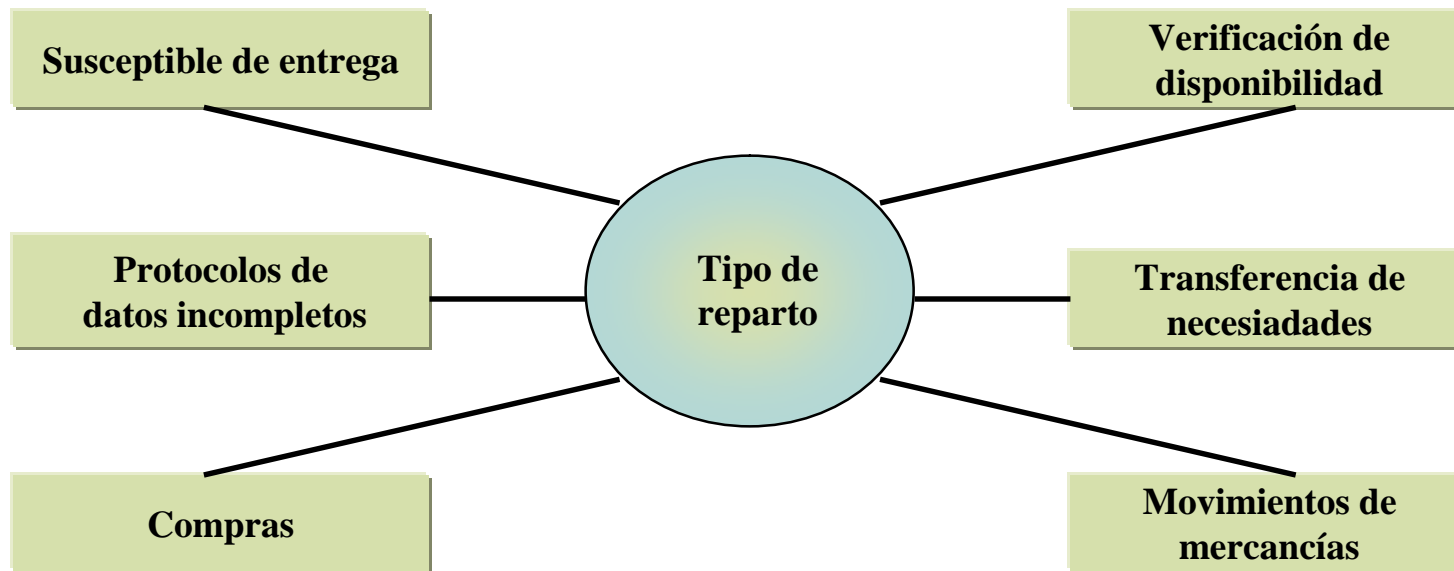
- | El tipo de posición controla la posición del documento de ventas.
- | Las características básicas de los distintos tipos de posición son:
 - si la posición participa en la determinación del precio.
 - si se tiene que facturar la posición.
 - si se trata de una posición con referencia al material o de una simple posición de valor o de texto.
 - que datos incompletos tienen que aparecer en el protocolo para la posición.
- | Se puede modificar el control de los tipos de posición definidos en el estándar . Asimismo pueden definirse nuevos tipos de posiciones.
- | El indicador *Susceptible de entrega* sólo es válido para las posiciones sin repartos. Usted puede, por ejemplo, caracterizar una posición de texto como susceptible de entrega para que el Sistema adopte esta posición del pedido de cliente a la entrega.

Tipos de posición definidos en el estándar (extracto)

	Función	Extracto
Posición normal para la oferta	Determinación precio Repartos permitidos no susceptible de fact.	AGN
Posición normal para el pedido	Determinación precio Repartos permitidos susceptible de fact.	TAN
Posición gratuita para el pedido	Sin determinac. Precio Repartos permitidos no susceptible de fact.	TANN
Textposition für Auftrag	Sin determinac. Precio sin repartos susceptible de fact.	TATX

- I **No todas las funciones, que, por lo general , son posibles para una posición, son razonables en las distintas situaciones. Así por ejemplo no tiene que llevarse a cabo una determinación del precio para la posición gratuita en el pedido. No obstante, los repartos si que deberían de estar permitidos. Las combinaciones de funciones razonables se crean con los tipos de posición.**
- I **Con la asignación usted establece para qué clases de documentos de ventas tiene que utilizarse un determinado tipo de posición.**

Tipo de reparto



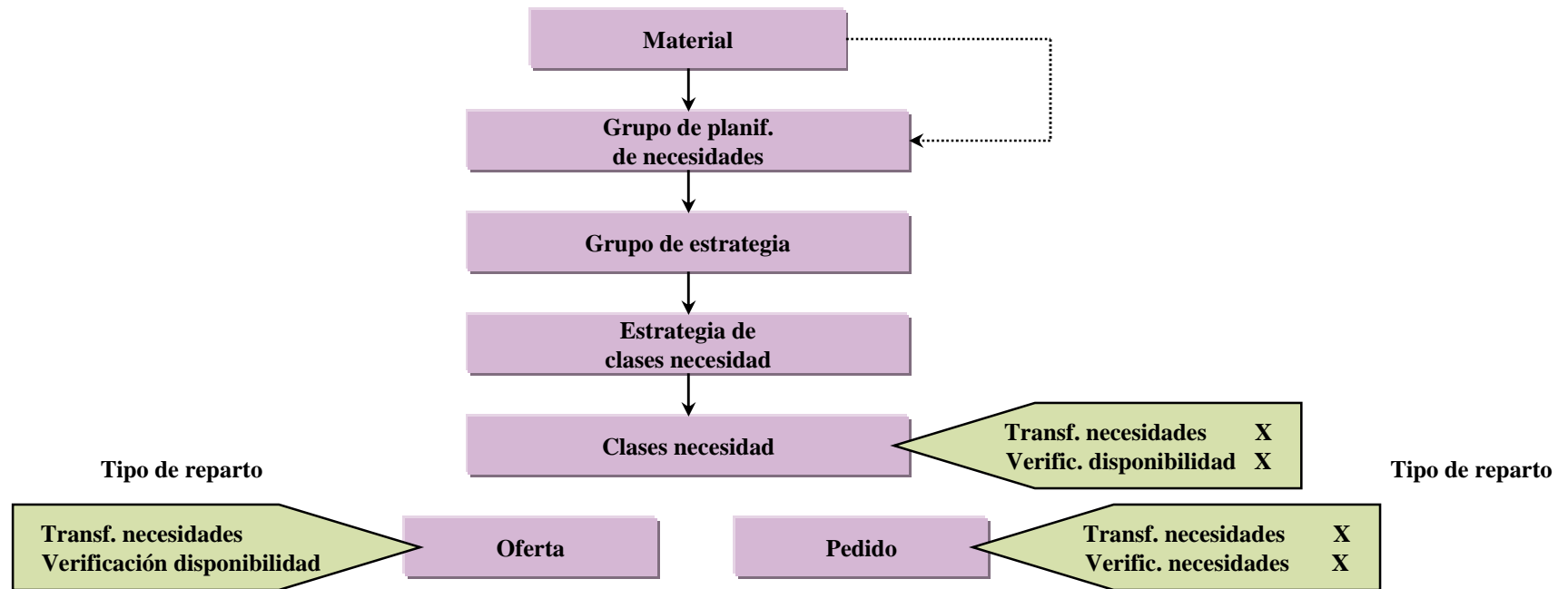
- | El tipo de reparto controla el reparto del documento de ventas.
- | Las características de diferenciación básicas de los distintos tipos de posición son:
 - | si el reparto notifica una necesidad de comercialización.
 - | si el reparto ha verificado la disponibilidad.
 - | si el reparto ha de ser entregado.
 - | qué datos incompletos del reparto han de aparecer en el protocolo.
- | Puede transmitir directamente del pedido del cliente solicitudes de pedido a la compra. Para este fin se almacena la información de control necesaria para la compra (p. ej., el tipo de documento de compra, la clase de pedido) en los tipos de reparto previstos para este proceso.
- | El control de los tipos de reparto definidos en el estándar puede modificarse. También pueden definirse nuevos tipos de reparto.

Tipos de reparto definidos en el estándar (extracto)

AT	Reparto de consulta
BN	Sin planificación de
CN	necesidades
CP	Planific. necesidades
	sobre precisión
DN	Devoluciones

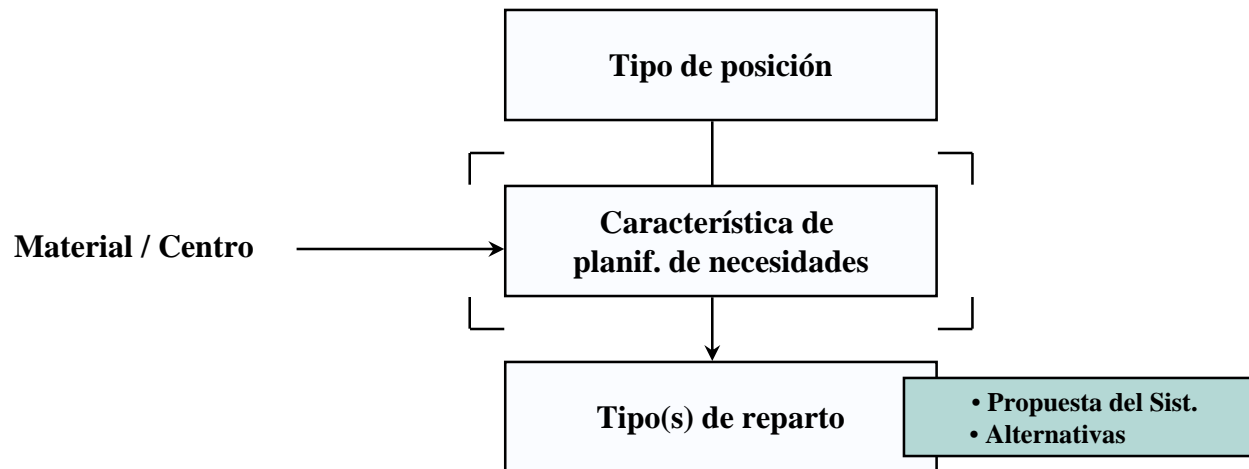
- | **No todas las funciones, que, por lo general, son posibles para un reparto, son razonables en las distintas situaciones.**
- | **Las combinaciones de funciones razonables se establecen con tipos de reparto.**
- | **Con una asignación puede determinar para qué tipos de posición se utiliza un tipo de reparto.**
- | **Las claves de los tipos de reparto establecidos en el estándar se han seleccionado de tal modo que dan indicacioness sobre la utilización**
 - | **1. Posición de la clave:**
 - A = Consulta**
 - B = Oferta**
 - C = Pedido**
 - D = Devoluciones**
- | **En este caso de una devolución, se ha establecido un tipo de reparto propio DN. Este tipo de reparto controla que se contabilice la entrada de mercancías en lugar de la salida de mercancías.**

Control: Verificación de disponibilidad y transfer. de necesidades



- I El hecho de que se lleve a cabo o no la verificación de disponibilidad y la transferencia de necesidades depende de la categoría de necesidades. En el tipo de reparto se puede parametrizar si no se ejecuta una verificación de disponibilidad y una transferencia de necesidades.
- I **Ejemplo:**
Al realizar ofertas, usted no quiere todavía que se lleve a cabo la verificación de disponibilidad y la transferencia de necesidades. Esto se ha de ejecutar cuando se lleve a cabo el tratamiento de la orden.
Para ello tiene que activar la verificación de disponibilidad y la transferencia de necesidades en la categoría de necesidades.
En el tipo de reparto para la oferta tiene que desactivarse la verificación de disponibilidad y la transferencia de necesidades y activarse en el tipo de reparto para el pedido.
- I La categoría de necesidades se encuentra a través de una serie de parametrizaciones en el registro maestro de materiales:
El **grupo de estrategia** se indica en el registro maestro de materiales. Con el grupo de estrategia se determina una **clase de necesidad** al crear un pedido. Las clases de necesidad pueden o bien ser una necesidad de pedido, una necesidad de entrega o una necesidad individual de cliente.
El **grupo de planificación de necesidades** también se indica en el registro maestro de materiales. Si no se ha actualizado el grupo de estrategia, la clase de necesidad se determinará a través del grupo de planificación de necesidades.
Una clase de necesidad tiene que estar asignada en el Customizing a una **categoría de necesidades**.

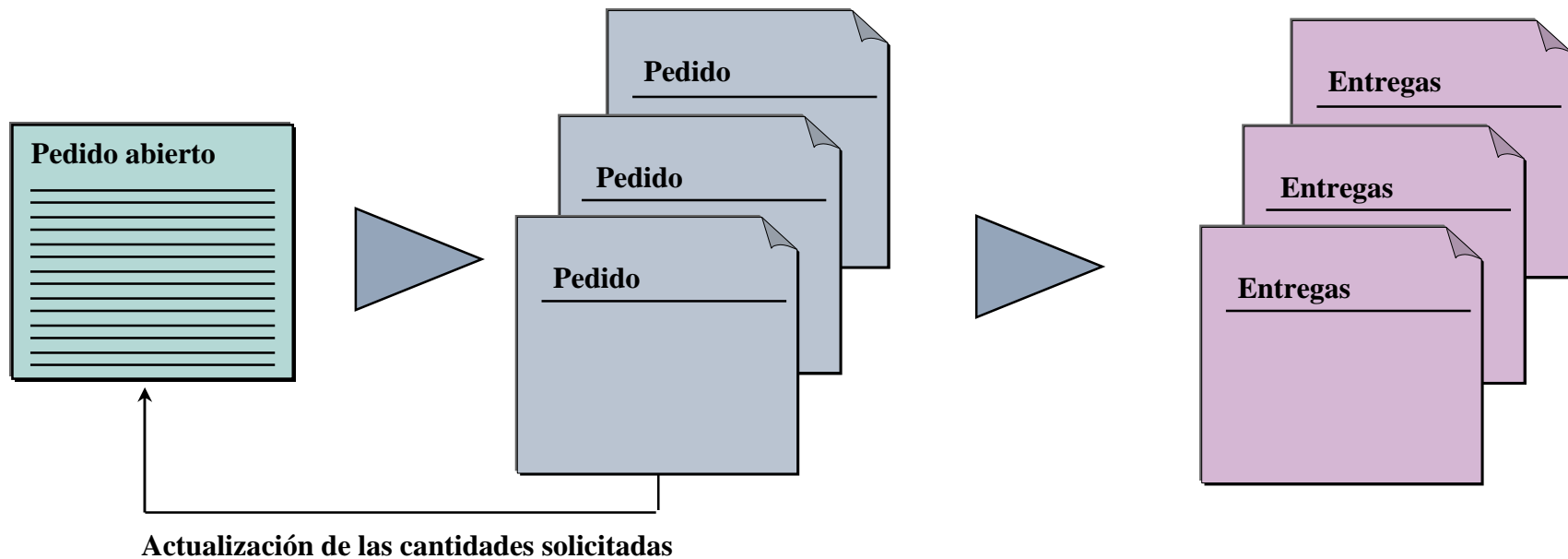
Asignación: Tipo de posición - Tipo de reparto



- | **Los tipos de reparto se asignan a tipos de posiciones.**
- | **El objetivo de esta asignación es**
 - | **proponer un tipo de reparto en la entrada de documentos del Sistema**
 - | **establecer los tipos de reparto que el usuario puede seleccionar durante la modificación de la propuesta.**
- | **El sistema intenta, accediendo por primera vez, determinar el tipo de reparto con el tipo de posición de la posición y con la característica de planificación de necesidades del material.**

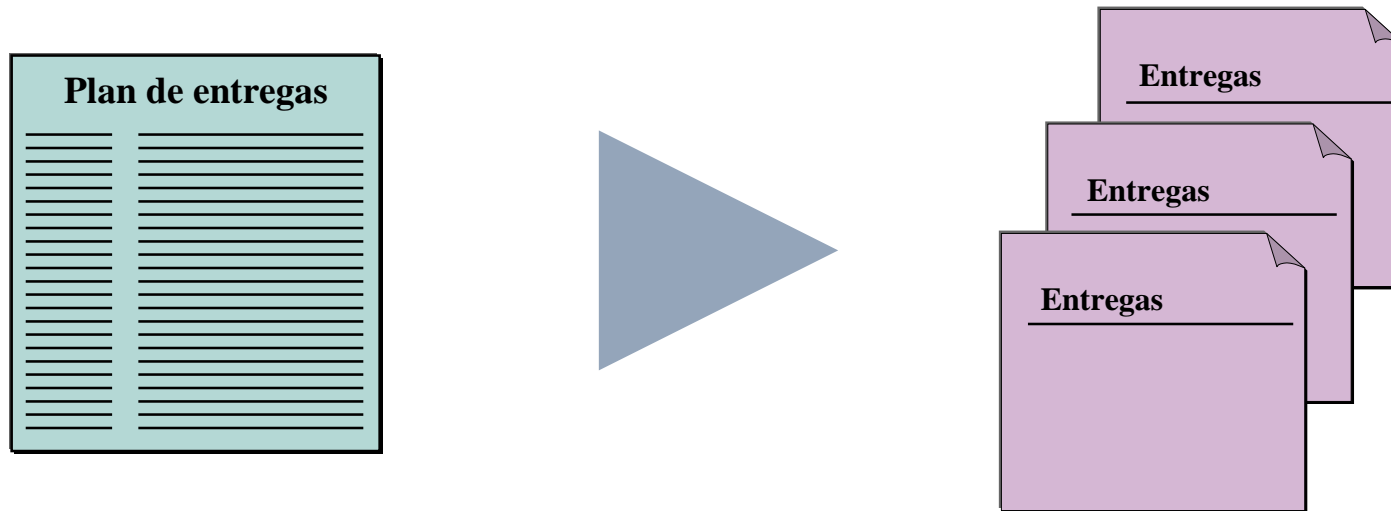
En el caso de que para la combinación afectada del tipo de posición y de la característica de planificación de necesidades no se haya determinado ningún tipo de reparto, el Sistema establecerá, en un segundo acceso, el tipo de reparto tan sólo a través del tipo de posición.
- | **Esto significa que indicar la característica de la planificación de necesidades no es algo obligatorio en la asignación. No obstante, puede utilizarse para un control más exacto.**

Ordenar la entrega de pedido abierto



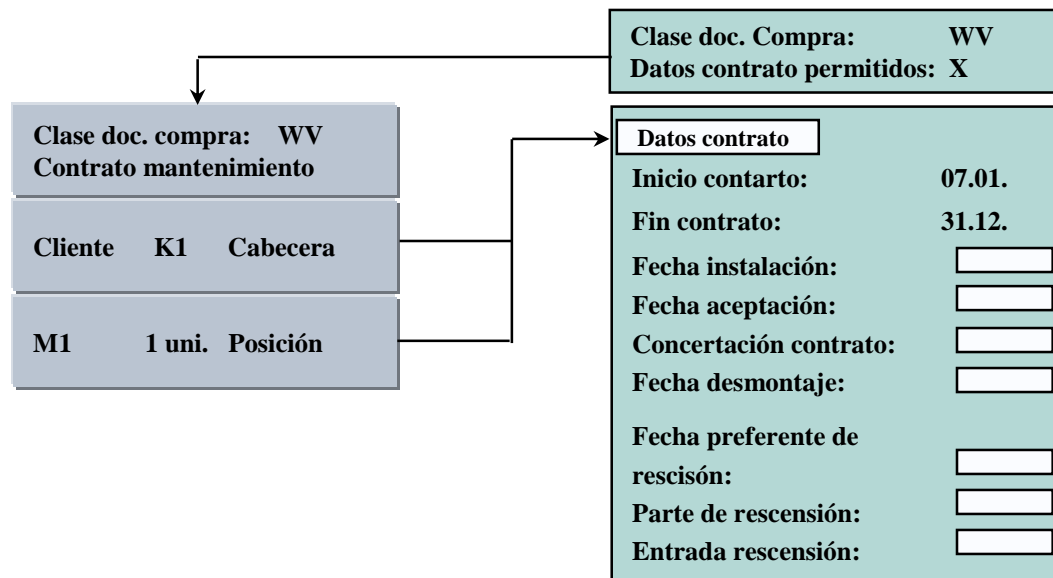
- | **Un pedido abierto es un acuerdo de marco entre un comprador y un vendedor, válido durante un período de tiempo concreto. El pedido abierto no contiene ningún reparto (datos e entrega), y su entrega se ordena mediante un pedido.**
- | **En el pedido abierto se acuerda una cantidad comprada total para un material concreto con un acuerdo especial sobre el precio.**
- | **Puede determinar qué clases de pedido pueden emplearse para una orden de entrega para pedido abierto.**
- | **Para el pedido abierto son posibles las mismas funciones que para el pedido (p. ej. Determinación de precio)**
- | **la clase de documento proporcionada para los pedidos abiertos en el Sistema estándar es:**
 - | **KM - Pedido abierto en cantidad**

Suministrar plan de entregas



- | Un plan de entregas es un acuerdo de marco entre un comprador y un vendedor, válido para un período de tiempo concreto.
- | A diferencia del contrato, el plan de entregas contiene repartos (datos entrega).
Así, el plan de entrega sigue siendo procesado mediante entregas.
- | Para los requisitos específicos de los abastecedores de la industria del automóvil, el plan de entregas ofrece funciones adicionales, que trataremos en otro curso.
- | En el plan de entregas pueden procesarse las mismas funciones que en el pedido.
- | Para los planes de entregas se han instalado en el Sistema estándar las clases de documentos siguientes:
 - | LP - plan de entregas
 - | LZ - plan de entregas con orden de entrega

Datos contractuales en los documentos de compra



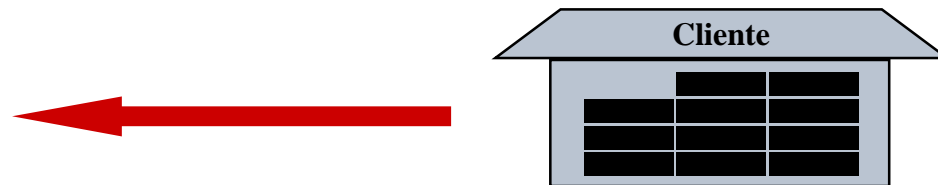
- | Existen otras dos clases de contrato:
 - | **MV - contrato de alquiler**
 - | **WV - contrato de mantenimiento**
- | El contrato de mantenimiento se cierra para productos que el cliente lleva utilizando durante mucho tiempo y que deben mantenerse durante ese tiempo. Los objetos para los que el cliente haya cerrado un contrato de mantenimiento, deben poder diferenciarse claramente en el Sistema. Esto es posible gracias a la distribución de números en serie para cada objeto comprado. El número de serie se almacena en el contrato de mantenimiento.
- | En relación con los contratos de mantenimiento, se ofrecen las funciones “gestión de servicios”, de la que trataremos en un curso posterior.
- | Los contratos se estructuran en forma de documentos de compra.
- | En la clase de documento de compra se determina si se permiten datos contractuales adicionales. Los datos contractuales pueden actualizarse en la cabecera o en la posición. Los datos contractuales de la cabecera son válidos para todas las posiciones siempre que los datos de desviación no se registren en las posiciones.

Consignación

Reposición de artículos en consignación



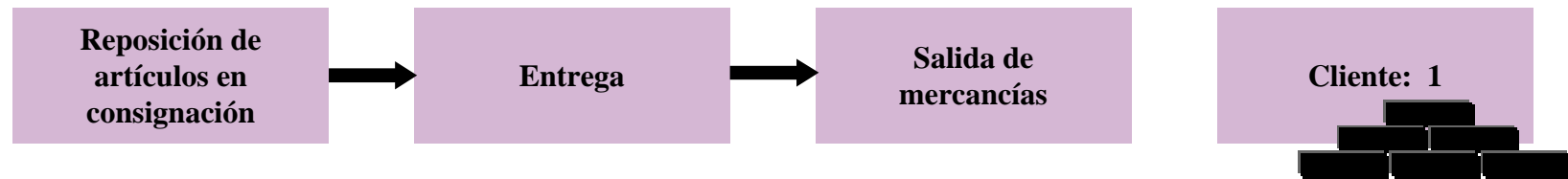
Toma de artículos en consignación



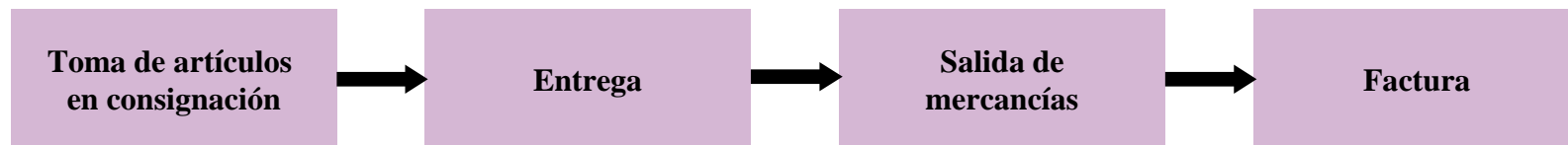
- l Se entiende por **gestión de artículos en consignación**, la entrega de mercancías a un cliente que permanecen en posesión del vendedor hasta que vayan a ser utilizadas.
- l Cuando el cliente toma las mercancías del stock de artículos en consignación, se realiza el cálculo. Hasta entonces, tiene derecho a devolver las mercancías en consignación que no necesite.
- l Si los stocks de artículos en consignación no se gestionasen por medio de un solicitante, sino por medio de una función central, podría emplearse la función de interlocutor responsable de stock especial.

Consignación

Reposición de artículos en consignación



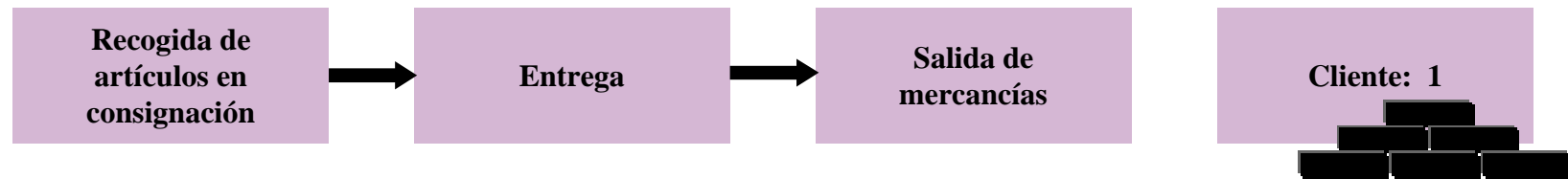
Toma de artículos en consignación



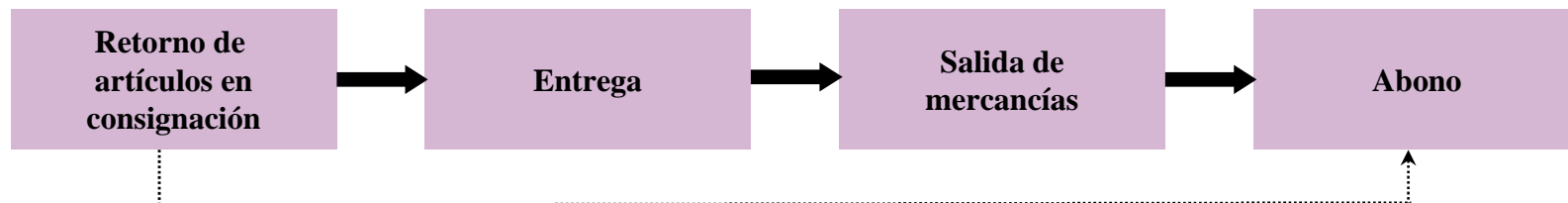
- I **Gestione la reposición de artículos en consignación con la clase de pedido KB. Mediante la salida de mercancías se estructura un stock especial del cliente. Sin embargo, las mercancías se encuentran todavía en el stock valorado de su centro suministrador. Esta actividad no se factura, ya que el stock de artículos en consignación sigue siendo propiedad de su empresa.**
- I **Gestione la toma de artículos en consignación con la clase de pedido KE. Mediante la salida de mercancías se reduce tanto el stock especial del cliente como el stock de su centro suministrador. Esta operación es susceptible de facturación.**

Consignación

Recogida de artículos en consignación

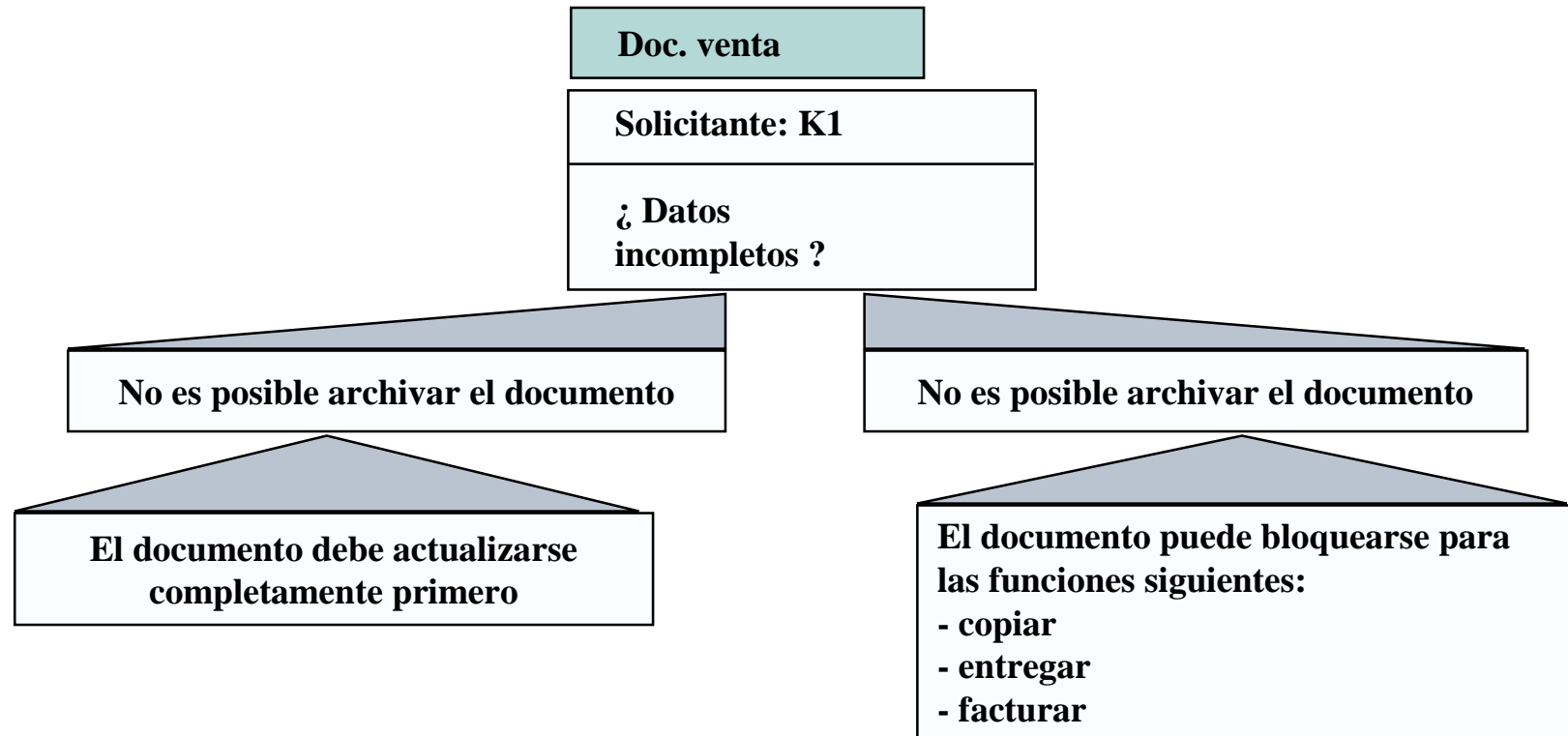


Retorno de artículos en consignación



- l En caso de que el cliente devuelva la mercancía, representelo con la orden de pedido KA (recogida de artículos en consignación). Esta operación descarga el stock especial del cliente al salir la mercancía.
Al igual que la reposición de artículos en consignación, esta operación no es susceptible de facturación.
- l Cuando desee hacer que una toma de artículos en consignación pueda devolverse, gestiónela con la clase de documento de compra KR. Al salir la mercancía, el stock especial del cliente vuelve a estructurarse. Además, se genera un abono.

Documentos de venta incompletos



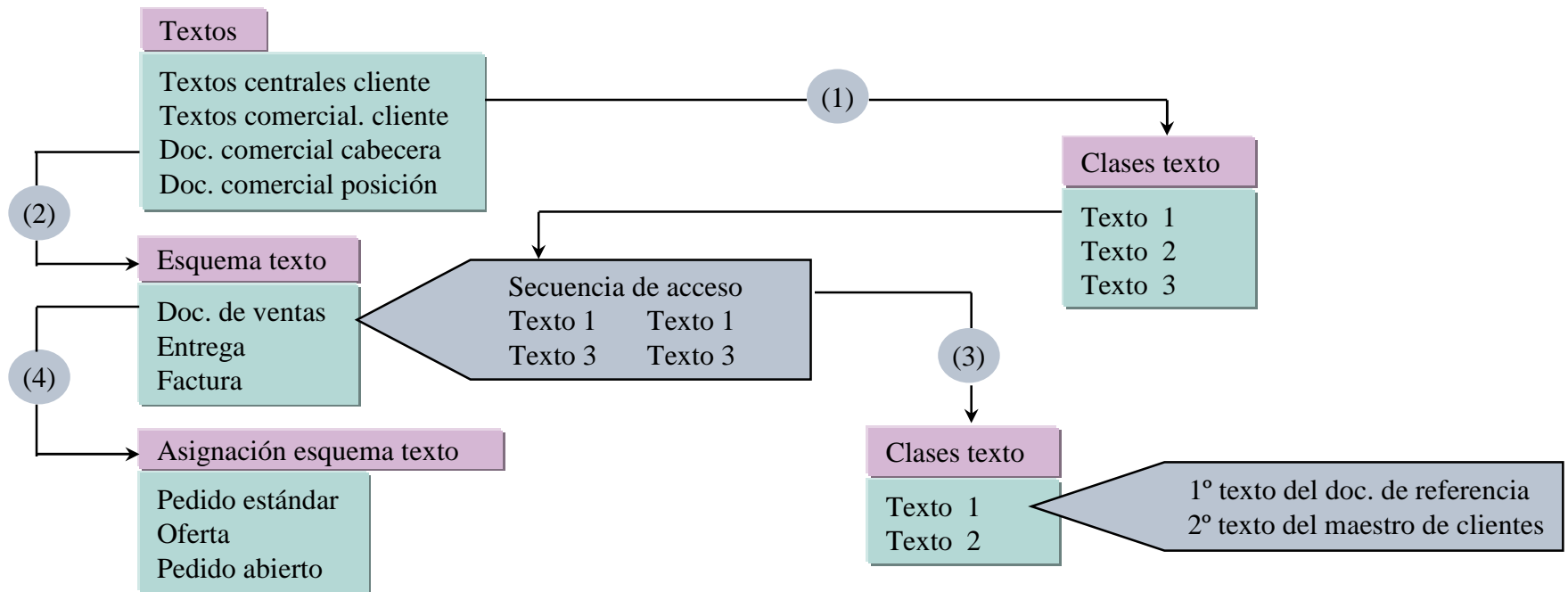
I Puede controlar, para cada clase de documento, si pueden archivar los documentos de venta incompletos o si tiene que actualizarse al completo primero.

I Puede controlar qué datos incompletos tienen efecto sobre el procesamiento del documento.

Cuando, p. ej. falten condiciones de pago, puede entregar el pedido, pero no facturarlos.

Por otra parte, p. ej. faltará un número de pedido en el protocolo, que sin embargo no tienen ningún efecto sobre el posterior procesamiento del documento.

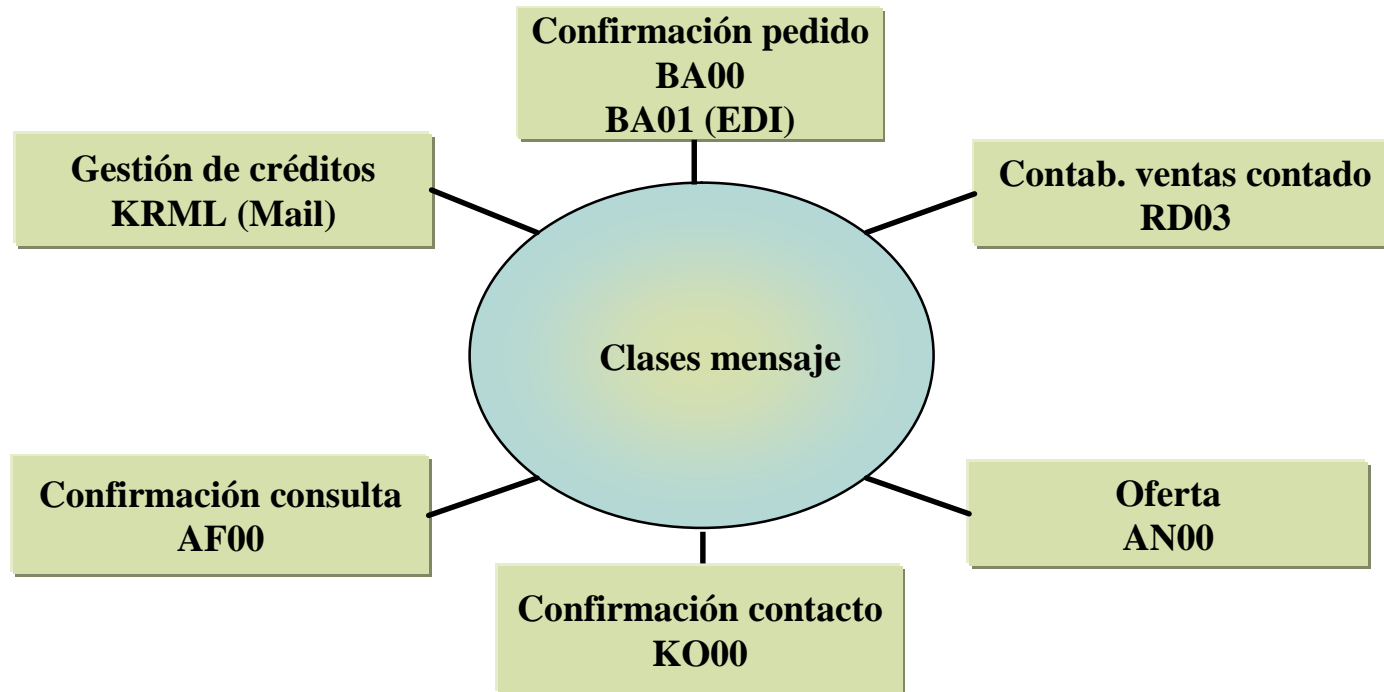
Determinación de texto



- I Para las diversas áreas en las que aparecen textos, puede definir clases de texto.
- I En el esquema de texto, liste las clases de texto.
- I En el esquema de texto para documentos, remita por cada clase de texto a una secuencia de acceso que indica en qué orden y bajo qué circunstancias el Sistema puede determinar automáticamente la clase de texto. Cuando instale una secuencia de acceso nueva o modifique secuencias de acceso ya existentes, deberá llevar a cabo una generación de los accesos para que la nueva secuencia de acceso o las modificaciones queden disponibles desde un punto de vista productivo.
- I Asigne el esquema de texto:

Esquema de clientes	—————>	Grupo de cuentas
Esquema de ventas	—————>	Clase de documento de ventas, tipo de posición del documento de ventas
Esquema de envío	—————>	Clase de entrega, tipo de posición de la entrega
Esquema de factura	—————>	Clase de factura

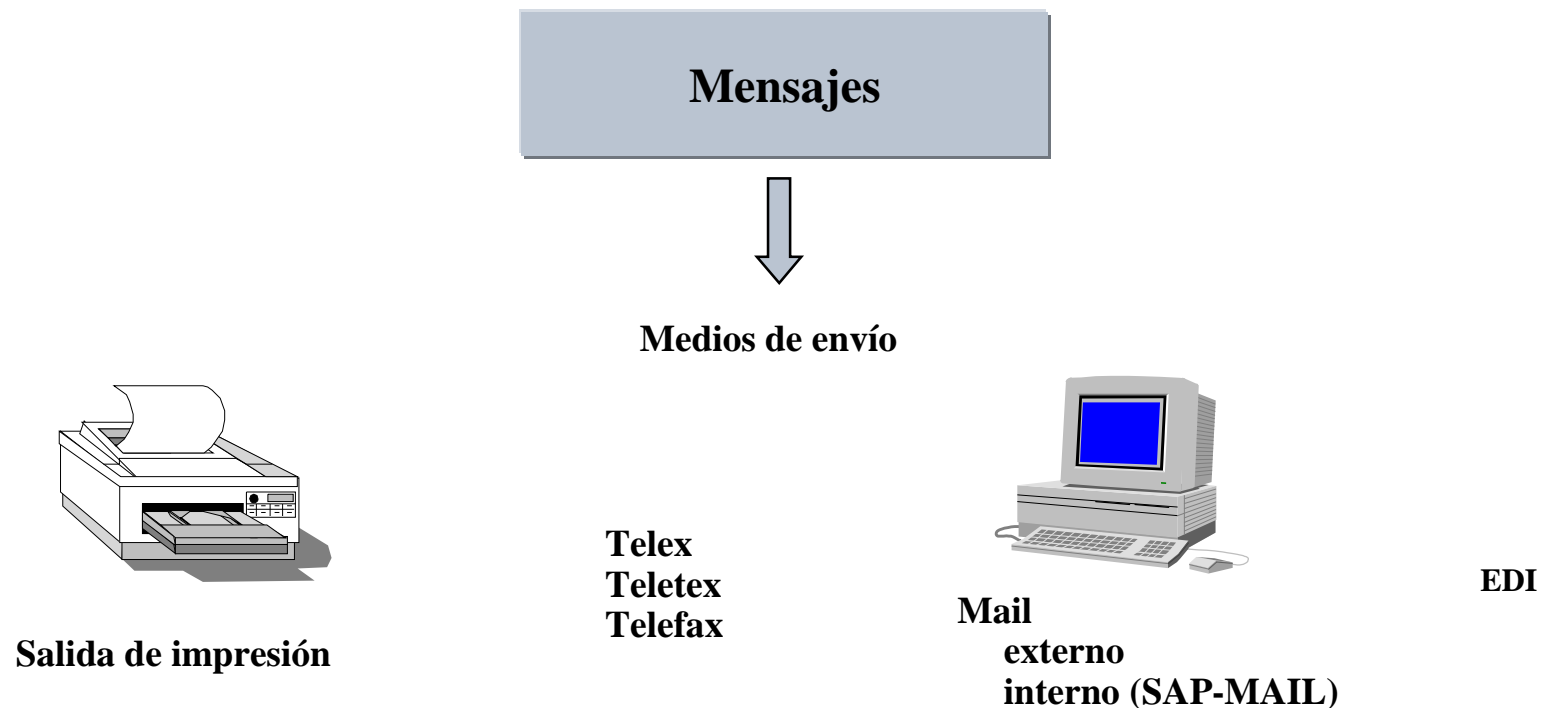
Clase de mensajes en ventas



- | **Un mensaje es una herramienta de comunicación que respalda el intercambio de información entre interlocutores / sistemas.**
- | **Los mensajes pueden enviarse a documentos de ventas diversos (p. ej. consulta, oferta, pedido).**
- | **Puede hacer que la determinación de mensajes dependa de diversos criterios. Para ello, emplee la técnica de condiciones.**
- | **Diferenciamos entre mensajes de cabecera y de posición.**

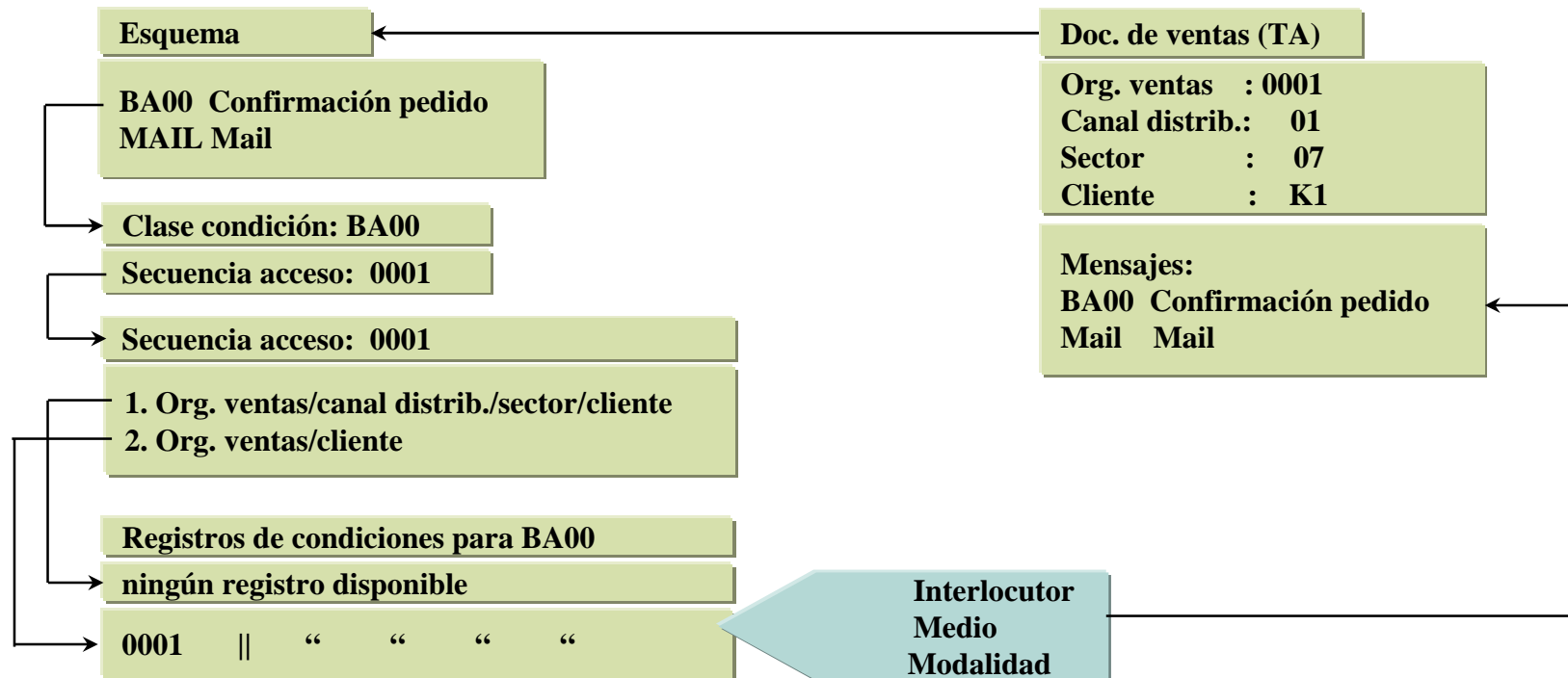
Un mensaje de cabecera se refiere a todo el documento; un mensaje de posición puede imprimirse para cada posición de documento.

Medios de envío



- I **Con los medios de envío, defina cómo debe expedirse el mensaje. Puede acordar, p. ej. con un cliente, que la confirmación del pedido se envíe vía EDI, o que se envíe una confirmación por Internet.**
- I **El procesamiento del mensaje (es decir, el envío de información) lo controla el programa de tratamiento correspondiente. Puede asignar un programa con el formulario correspondiente a cada clase de mensaje y medio de envío.**

Visión general, determinación de mensajes



- I la determinación de mensajes se lleva a cabo (al igual que la determinación de precios) mediante la técnica de condiciones.
- I Un registro de condiciones representa la condición para una clase de mensaje, bajo la cual el mensaje debe ser propuesto.
- I El mensaje se envía al interlocutor que cuenta con esta función de interlocutor en el objeto subyacente (p. ej. pedido). Los mensajes independientes del interlocutor también son posibles (p. ej. etiquetas).
- I En la imagen del mensaje en los documentos de ventas puede verificar la determinación de mensajes mediante la función análisis. ¿ Por qué se ha propuesto o no se ha determinado un mensaje concreto ?

3.2. Pedidos

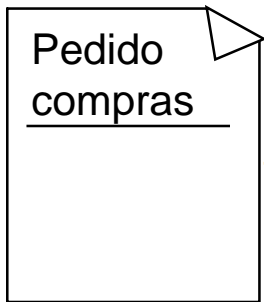
3.2. Pedidos

3.2.1. Entrada de pedido

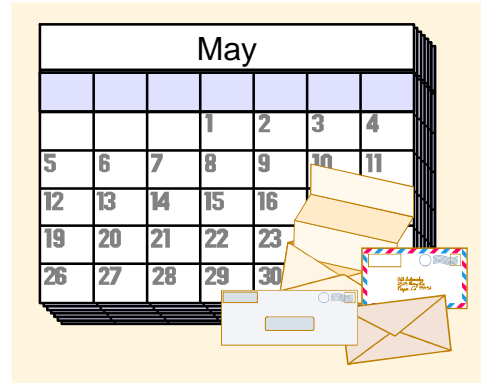
3.2.2. Programación de entregas

3.2.3. Aplicación de condiciones comerciales

3.2.1. Entrada de pedido



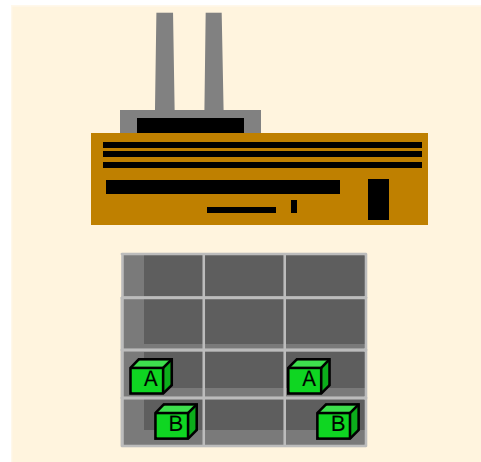
Lugar de expedición A



- I Determinación lugar de expedición
- I Programación

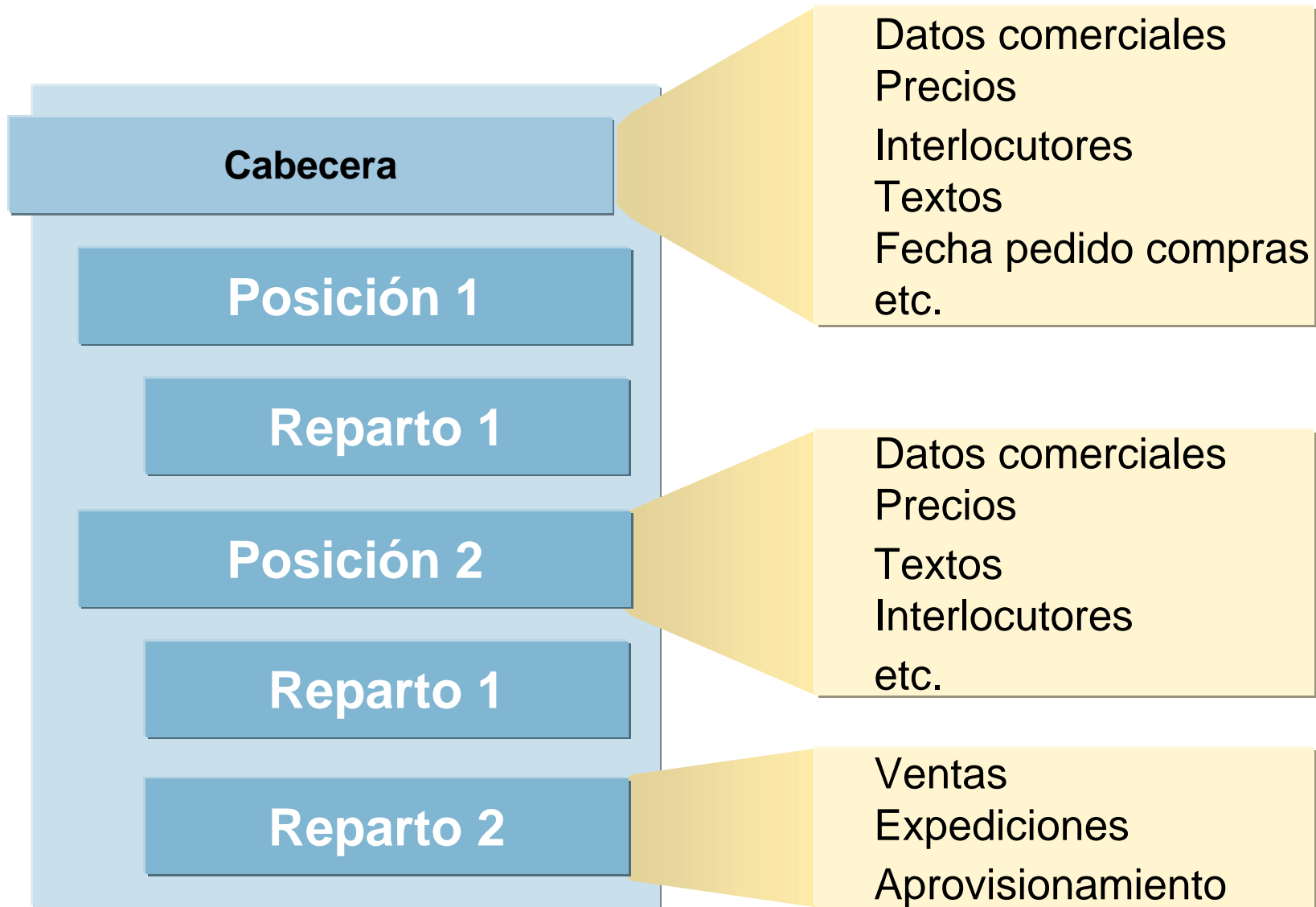
- I Precios
- I Interlocutores
- I Proceso textos

Centro 1

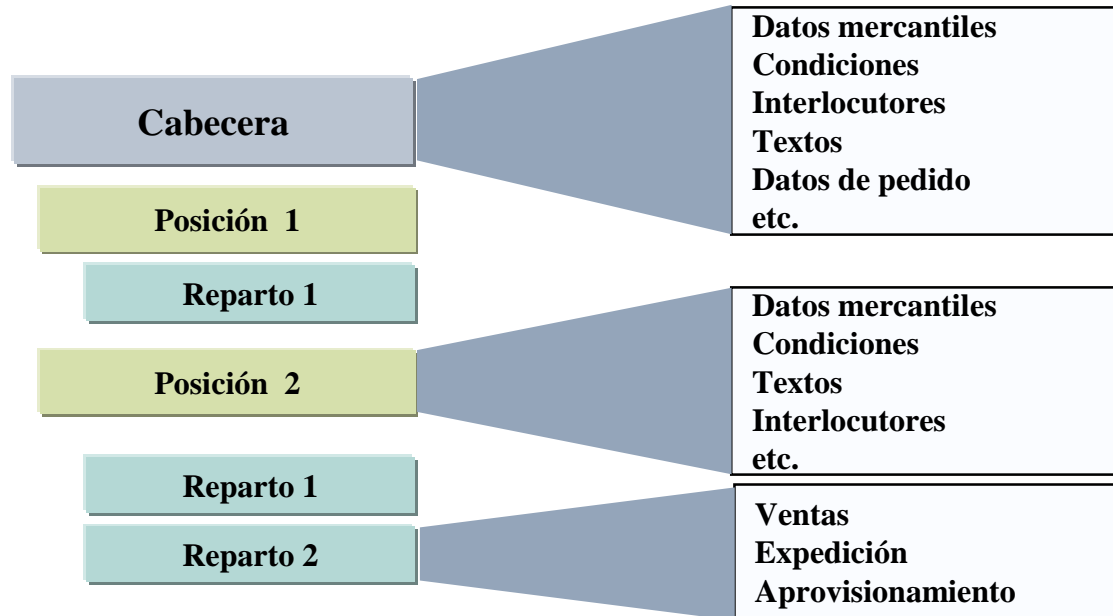


- I Verificación disponibilidad
- I Transferencia necesidades

3.2.1. Entrada de pedido



Datos del documento de ventas



- | **Un documento de ventas puede contener un número arbitrario de posiciones.**
- | **Cada posición puede tener un número arbitrario de subdivisiones según la fecha y cantidad (repartos).**
- | **Los datos comerciales, que son válidos para todo el documento de ventas, están contenidos en la cabecera del documento.**
- | **Cada posición tiene sus propios datos comerciales, p. ej., incoterms, condiciones de pago, etc.**
- | **El reparto contiene los datos de ventas, expedición y aprovisionamiento. Cada posición necesita por lo menos un reparto, ya que el plazo de entrega y la cantidad de pedido se encuentran en el reparto.**

3.2.1. Entrada de pedido



P1

Límite de Crédito : 100.000

P. Abiertos: 98.000

Pedido

Vendido a : 1

Pagado por : P1

Valor Neto :10.000

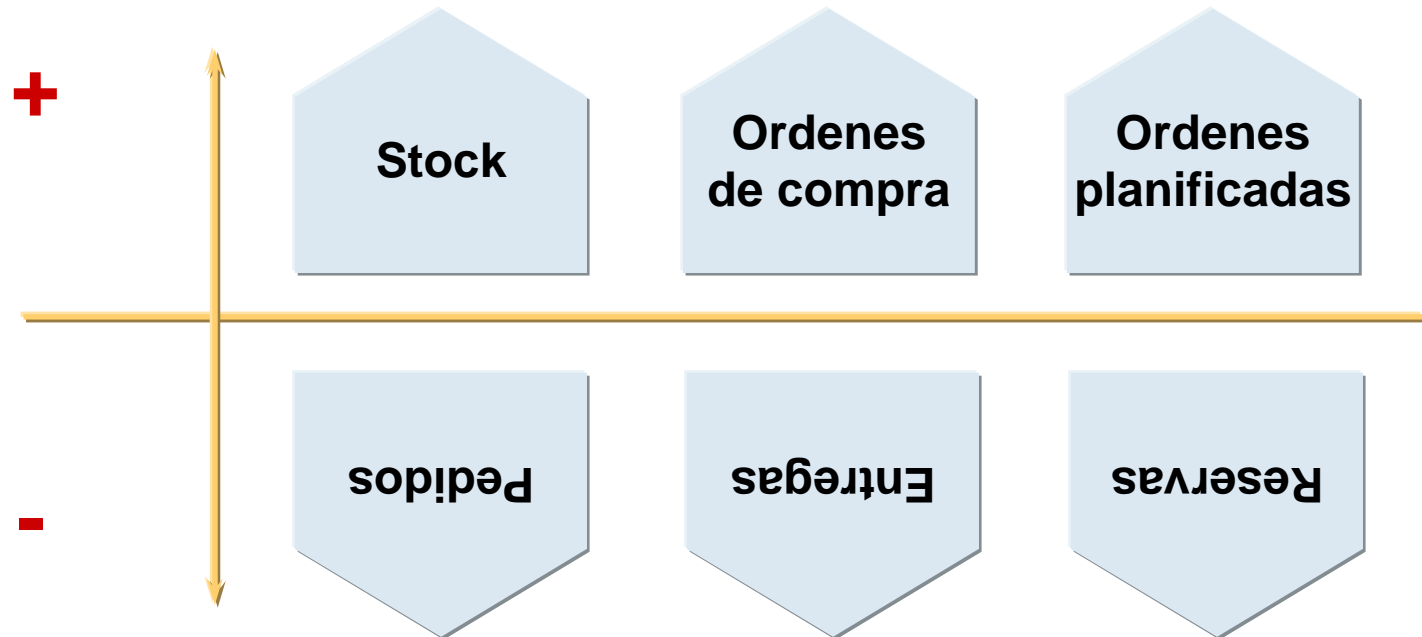
Partida	Vcto. Valor
10	14087.000

20	10000.000
----	-----------

**El límite de crédito se
excede en 8.000**

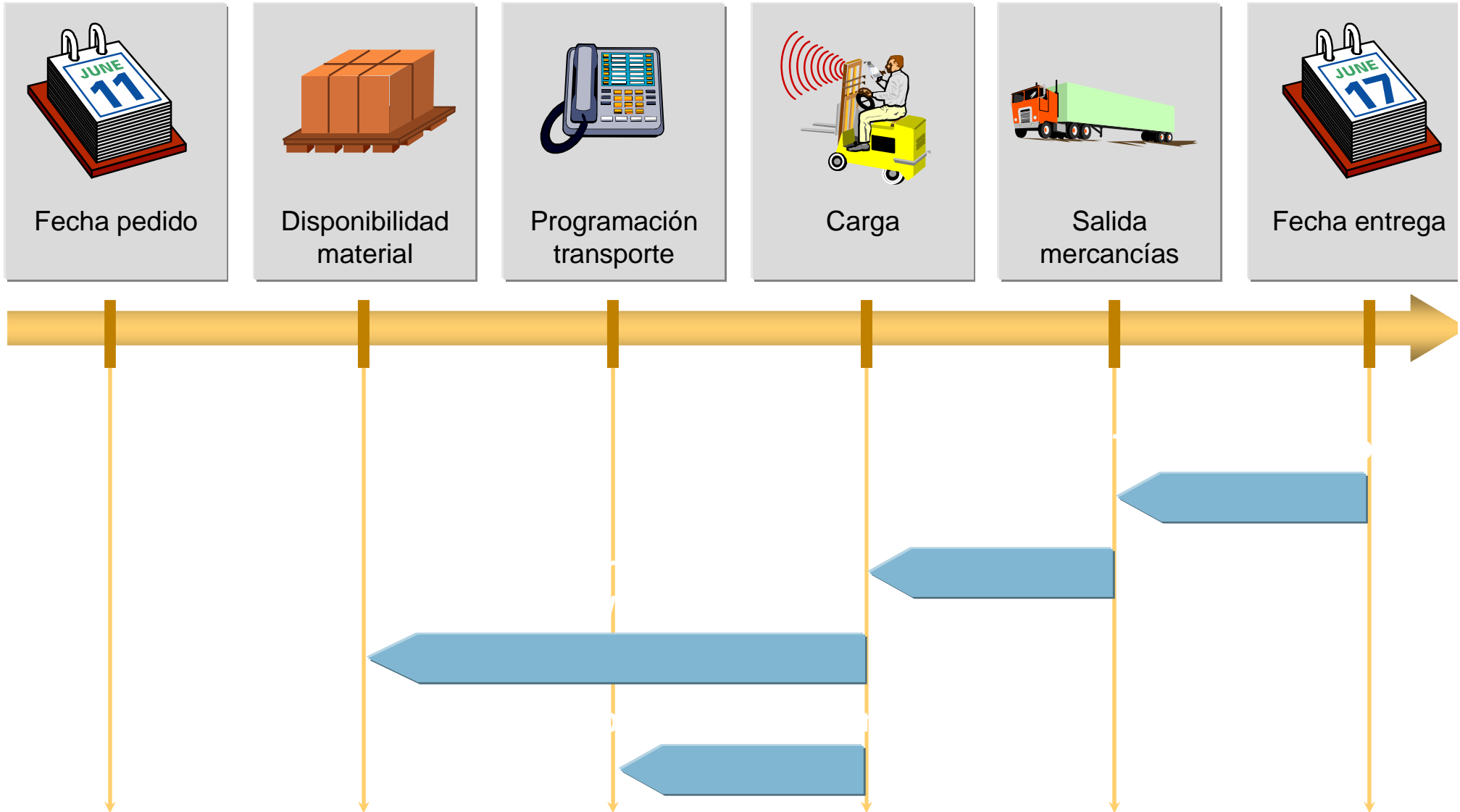
3.2.1. Entrada de pedido

Movimientos de entrada

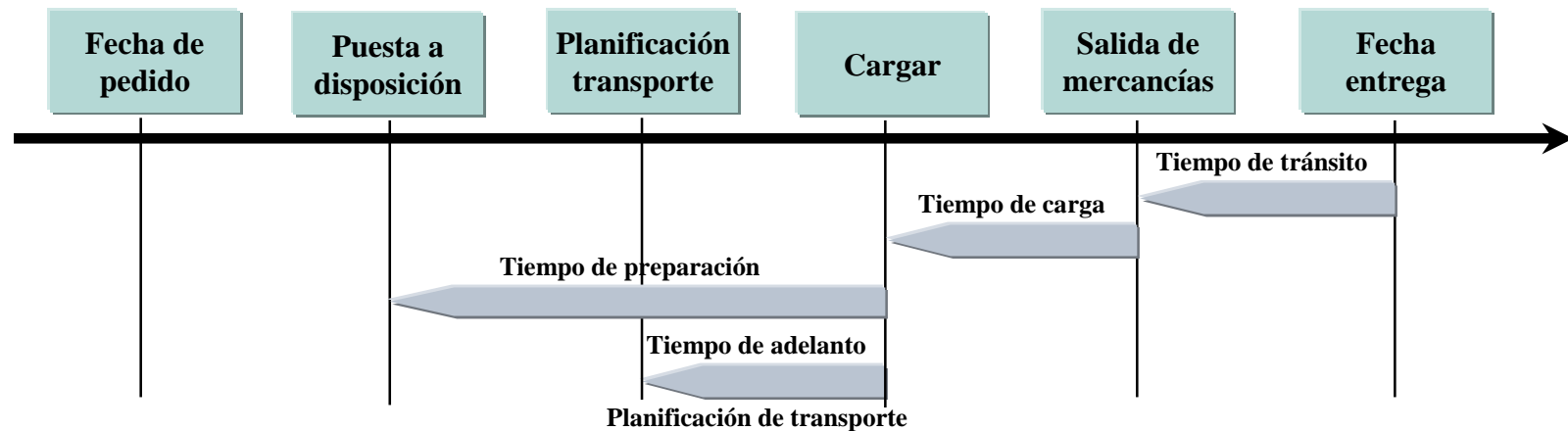


Movimientos de salida

3.2.2. Programación de entregas



Programación



- | En la aceptación de pedidos, el Sistema puede determinar la fecha de puesta a disposición de material necesaria partiendo del plazo preferente de entrega del cliente y en función de los destinatarios de mercancías, la ruta, el puesto de envío y el material. En esta modalidad, la mercancía a entregar tiene que estar a disposición para el envío. Nota: la fecha más próxima, la fecha de puesta a disposición de material o la fecha de planificación de transporte, determina el inicio necesario de las actividades.
 - | La programación tiene en cuenta los siguientes tiempos:
 - | **Tiempo de tránsito:** Tiempo necesario para transportar una mercancía al destinatario.
 - | **Tiempo de carga:** Tiempo necesario para cargar una mercancía.
 - | **Tiempo de prepar.:** Tiempo necesario para asignar una mercancía a una entrega, para el picking, para embalar, etc.
 - | **Tiempo planificación de transporte:** Tiempo necesario para organizar el transporte (p. ej. reservar un camión). La unidad para todos los datos de tiempo es el día (con dos posiciones después de la coma).
 - | Con cada documento de ventas se puede controlar si se tiene que llevar a cabo la programación de envío y la de transporte.
 - | El sistema tiene en cuenta distintos calendarios en el momento de la programación:
 - Calendario del lugar de descarga del destinatario de la mercancía.
 - Calendario de la ruta.
 - Calendario del puesto de envío
- Con esto, se pueden tener en cuenta los horarios de trabajo individuales de los responsables.

3.2.3. Aplicación de condiciones comerciales

Organización ventas, Canal distribución, Sector



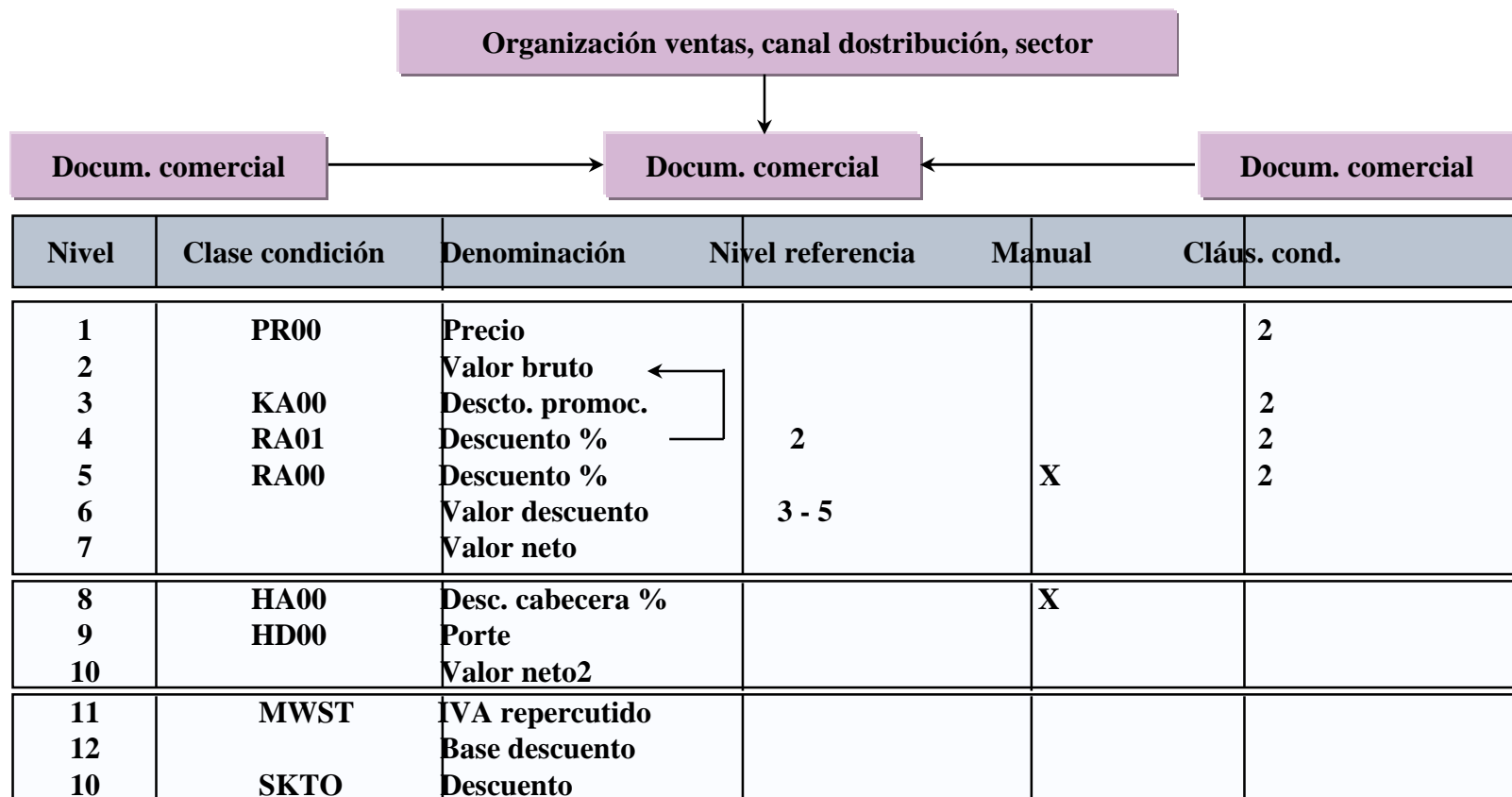
Clase doc. ventas

Esquema cálculo

Solicitante

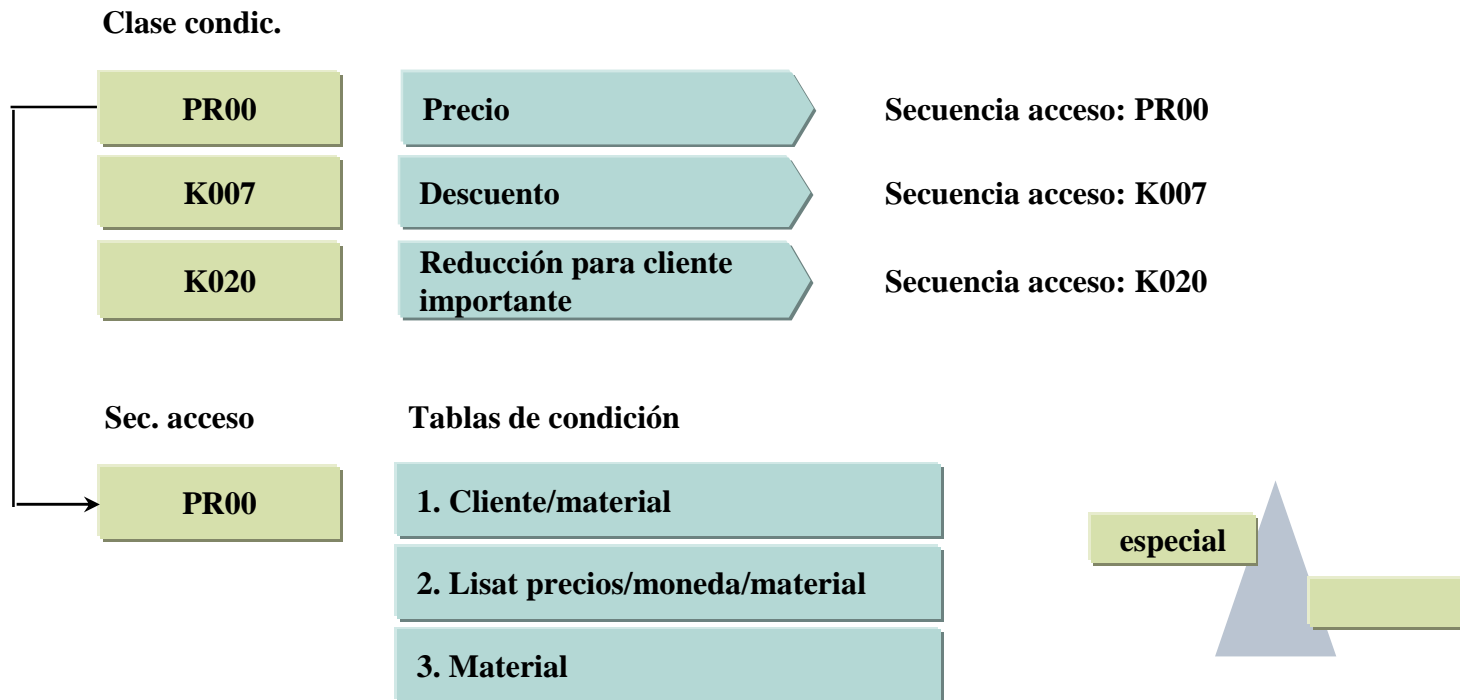
Paso	Clase cond.	Descripción	Paso ref.	Manual	Req.
1	XXX1	Precio			2
2		Valor bruto			
3	XXX2	Desc. especial			2
4	XXX3	Descuento %	2		2
5	XXX4	Descuento %		X	2
6		Valor descuento	3-5		
7		Valor neto 1			
8	XXX5	Desc. cab. %			
9	XXX6	Portes		X	
10		Valor neto 2			
11	XXX7	IVA repercutido			
12		Base desc. p.p.			
13	XXX8	Desc. p.p.			

Esquema de cálculo



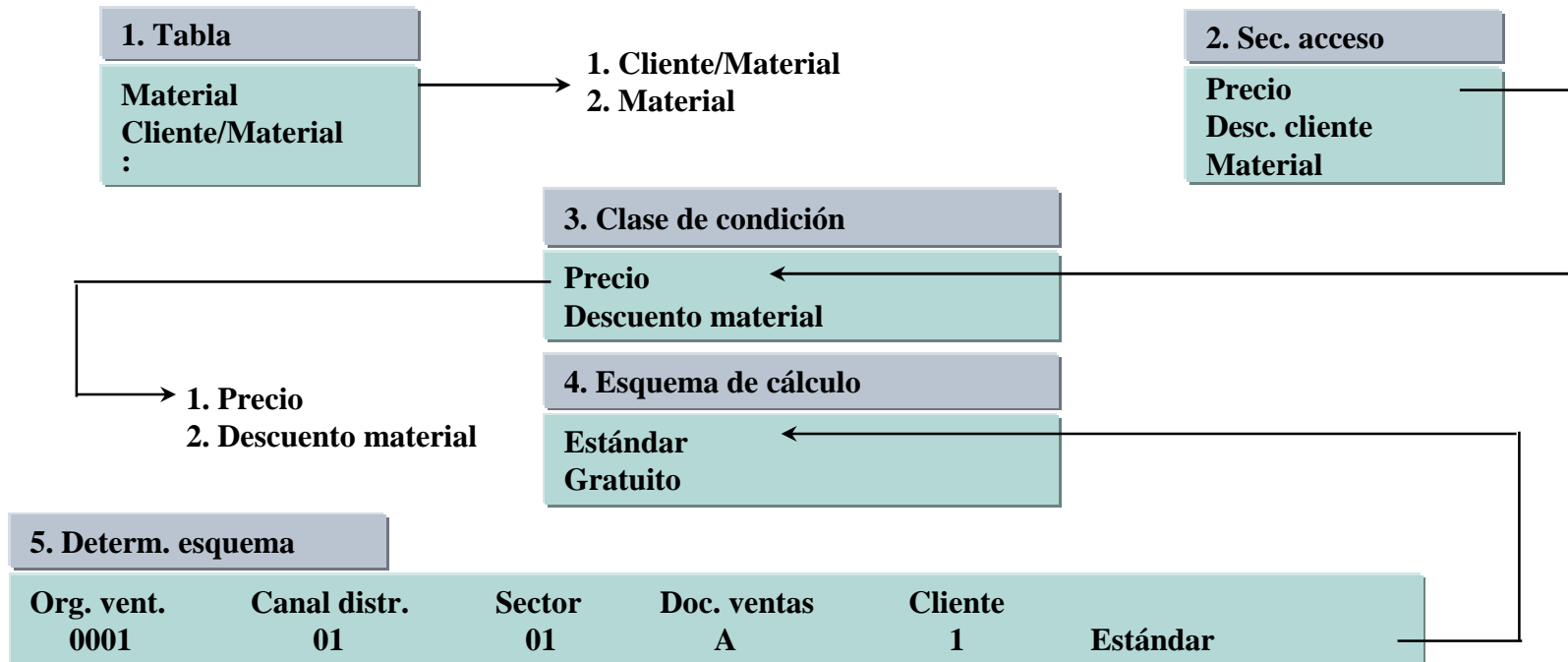
- | Todas las clases de condición posibles en el marco de la determinación de precio se establecen en el esquema de cálculo.
- | Allí también se pueden indicar condiciones entre las cuales debe considerarse la condición única.
- | Además aquí se establece la secuencia con la que se parametrizan las condiciones en el documento comercial.
- | El esquema de cálculo permite cualquier subtotal entre el precio bruto y el neto.
- | En el esquema de cálculo se puede caracterizar una clase de condición como estadística.

Secuencia de acceso



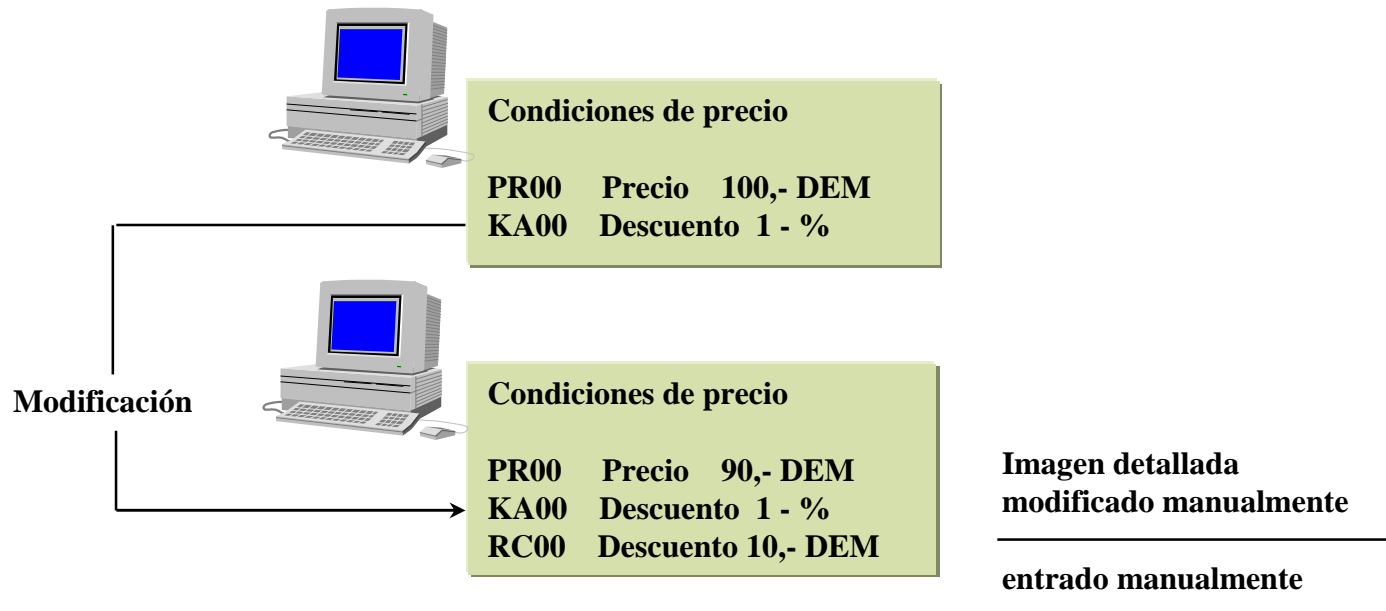
- | **Para cada clase de condición dentro del esquema de cálculo está establecida una estrategia de búsqueda (= secuencia de acceso).**
- | **Esta estrategia de búsqueda establece en qué secuencia deben leerse registros de condición de una clase de condición.**
- | **Cada acceso de la secuencia de acceso consta de una tabla de condición.**
- | **La tabla de condición es una combinación de campos que constituye la clave de un registro de condición.**
- | **Se puede hacer que un acceso dependa de condiciones.**

Visión gral.: parametriz. de determin. de precio



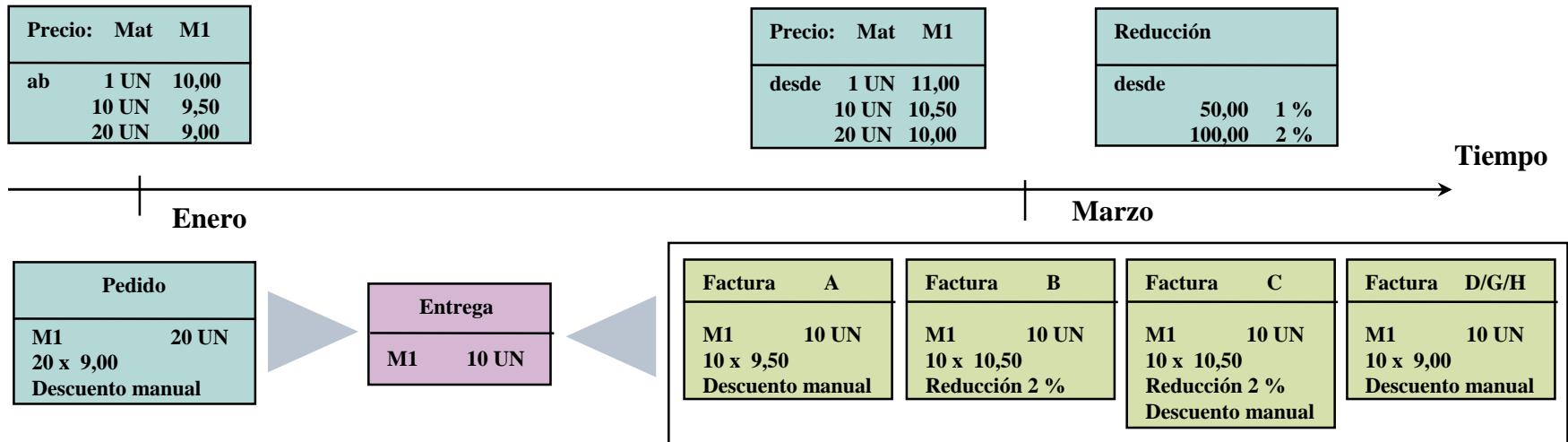
- | **Tabla :** definición de la clave para registros de condición
- | **Secuencia de acceso :** secuencia de las tablas de condición para acceso a los registros de condición.
- | **Clase de condición :** descripción del elemento de precio
 - parámetros de control para determinación de precio
 - definición de límites superiores / inferiores
 - limitación de las posibilidades de modificación
- | **Esquema de cálculo :** establecimiento de las clases de condición a considerar

Modificación de precio manual en el documento



- | Los precios, recargos y reducciones determinados automáticamente por el sistema se pueden modificar manualmente. Se caracterizan como modificados manualmente.
- | En los registros de condición se pueden establecer límites dentro de los cuales está permitido llevar a cabo una modificación manual (p. ej. modificación de una reducción sólo dentro de la escala 1,5% a 2,5%).
- | Además de las condiciones determinadas manualmente, en el documento se pueden registrar condiciones manualmente. Éstas se caracterizan como entradas manualmente.
- | La modificación o adición de condiciones es posible en la imagen de condición y en la visualización de lista de espaciado doble.
- | Para una clase de condición se puede impedir la modificación manual.

Determinación de precio en la factura



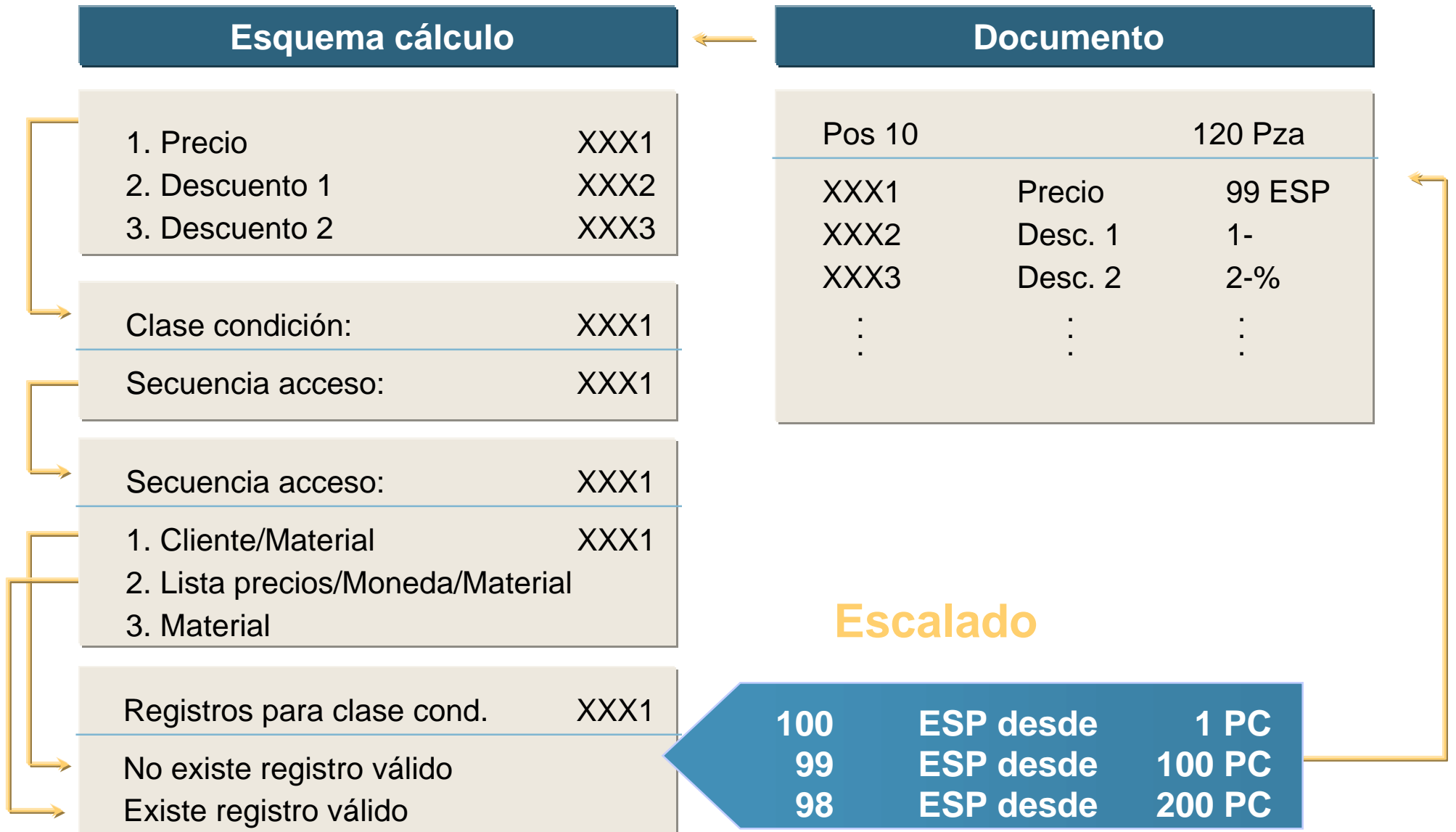
En el momento de la facturación son posibles las siguientes clases de determinación de precio :

- A: Los elementos de precio del documento de referencia se adoptan y se actualizan según una escala.
- B: La determinación de precio se lleva a cabo de nuevo.
- C: Se adoptan los elementos de precio manual y para el resto de elementos de precio se efectúa otra determinación de precio.
- D: Se adoptan los elementos de precio del documento de referencia sin modificar.
- E: Se adoptan los elementos de precio y los valores del documento de referencia sin modificar.
Se vuelven a determinar las condiciones para determinación de impuestos.
- F: Sólo se utiliza dentro del programa.
- G: Se adoptan los elementos de precio del documento de referencia sin modificar.
Se vuelven a determinar las condiciones para determinación de impuestos.
- H: Se adoptan los elementos de precio del documento de referencia sin modificar.
Se vuelve a determinar el porte.

El administrador del sistema puede establecer una clase de determinación de precio por clase de factura y tipo de posición o definir clases de determinación de precio.

También puede especificar cómo se debe determinar el tipo de cambio.

3.2.3. Aplicación de condiciones comerciales



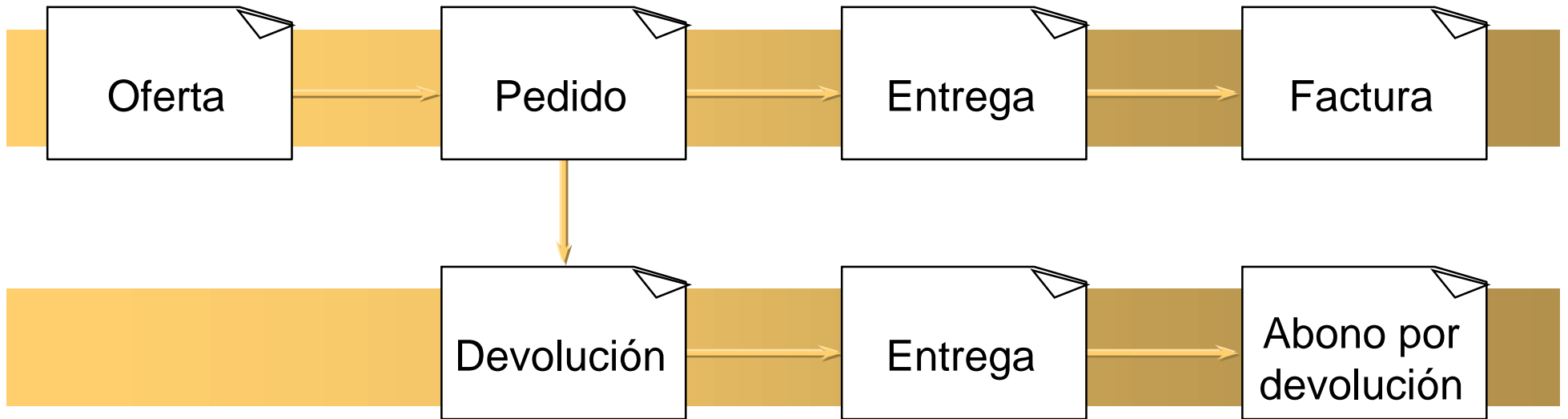
3.2.3. Aplicación de condiciones comerciales

Modelo SAP de aplicación de condiciones



La flexibilidad que aporta SAP en la determinación de la valoración de los documentos se basa en el encaje de distintas piezas, cada una de las cuales juega un papel esencial.

3.3. Flujo de documentos



Flujo de documentos para un pedido

- Oferta
- . Pedido
- .. Entrega
- ... Factura

- .. Devolución
- ... Entrega devolución
- Abono por devolución

4. Entregas

4. Entregas

4.1. Resumen de entregas

4.2. Creación entrega

4.3. Determinación del lugar de expedición

4.4. Determinación de rutas

4.5. Picking

4.6. Transporte

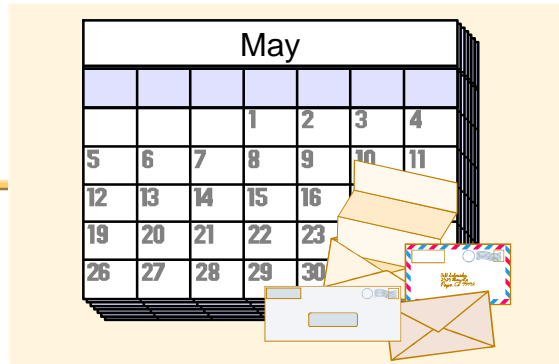
4.7. Salida de mercancías

SD-SHP: Shipping

4.1. Resumen entregas

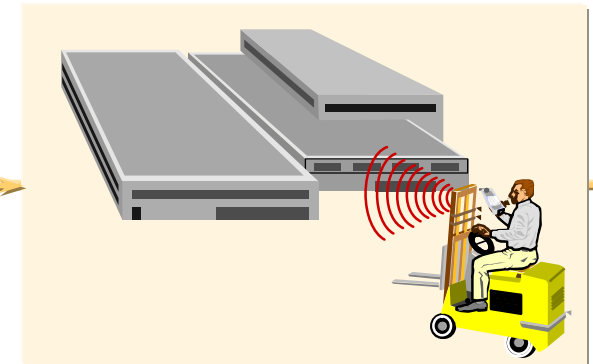


Lugar de expedición

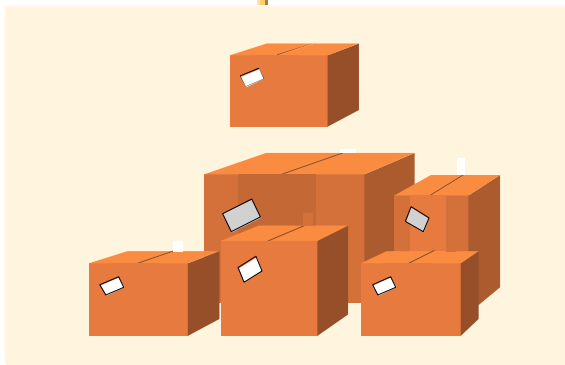


- I Seguimiento fechas
- I Verificación disponibilidad
- I Creación entregas

Almacén



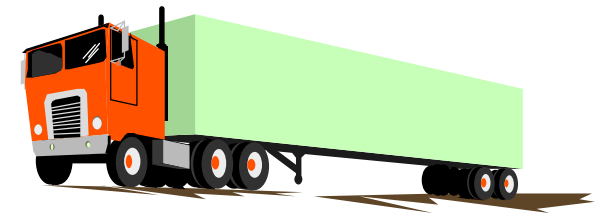
- I Picking



- I Empaquetado



- I Documentación entrega



- I Salida mercancías
- I Transporte

4.1. Resumen entregas

Entrega completa

Pedido



Entrega

Entrega parcial

Pedido



Entrega

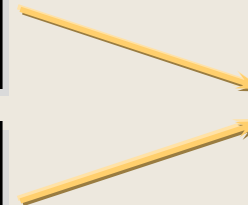
Entrega

Entrega

Combinación pedidos

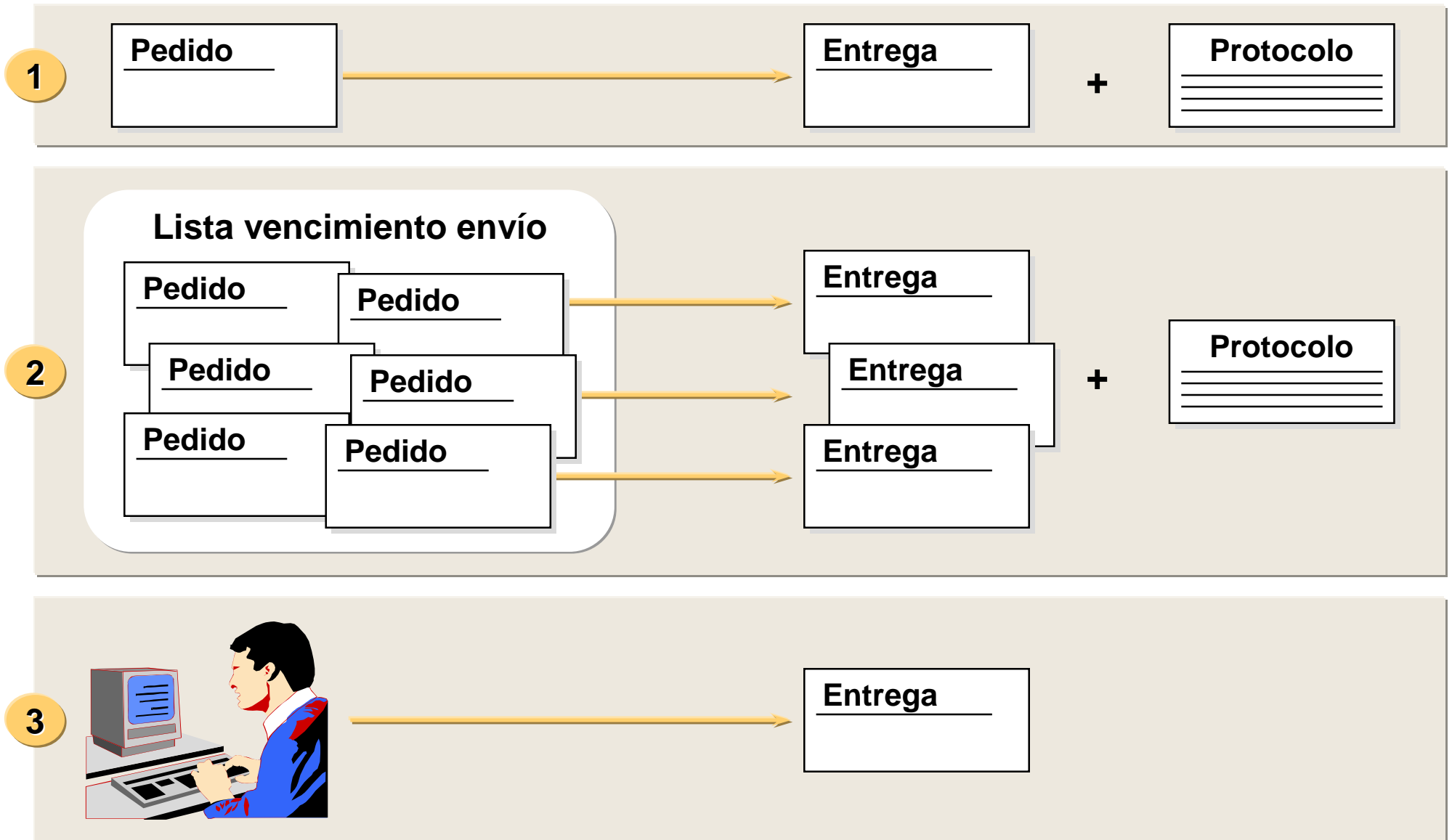
Pedido

Pedido

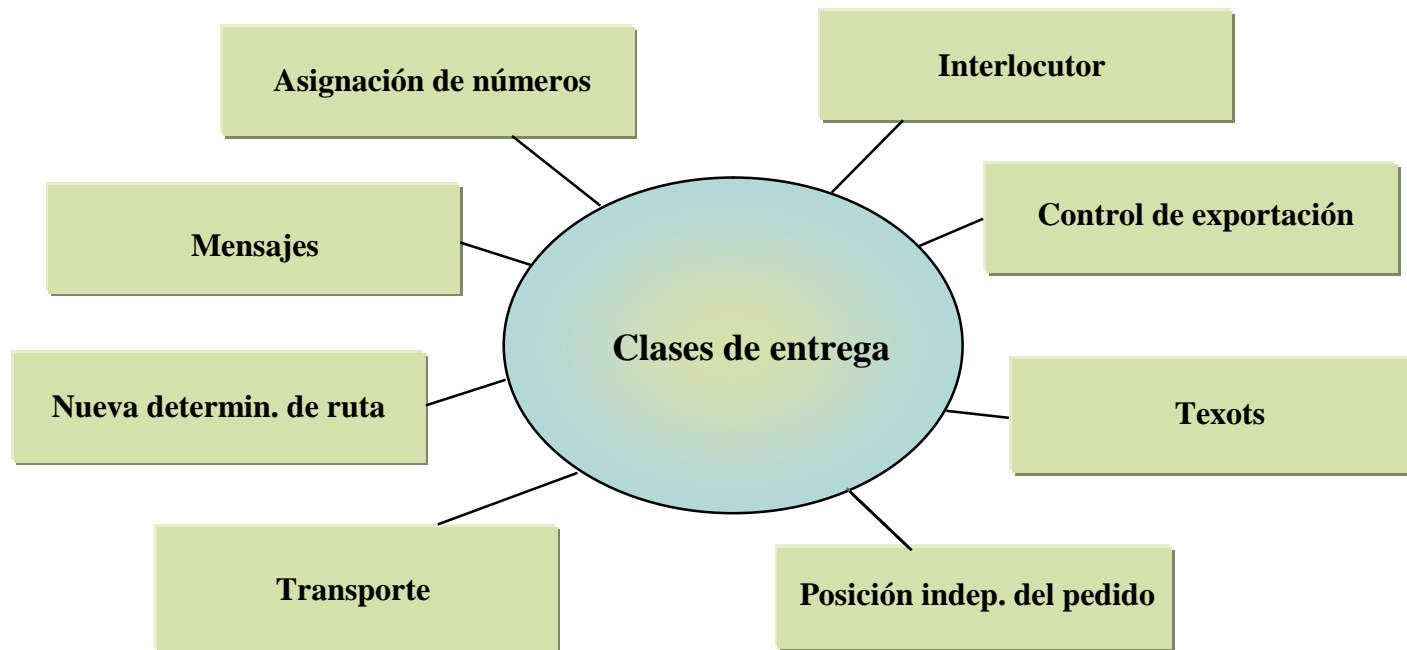


Entrega

4.2. Creación entrega

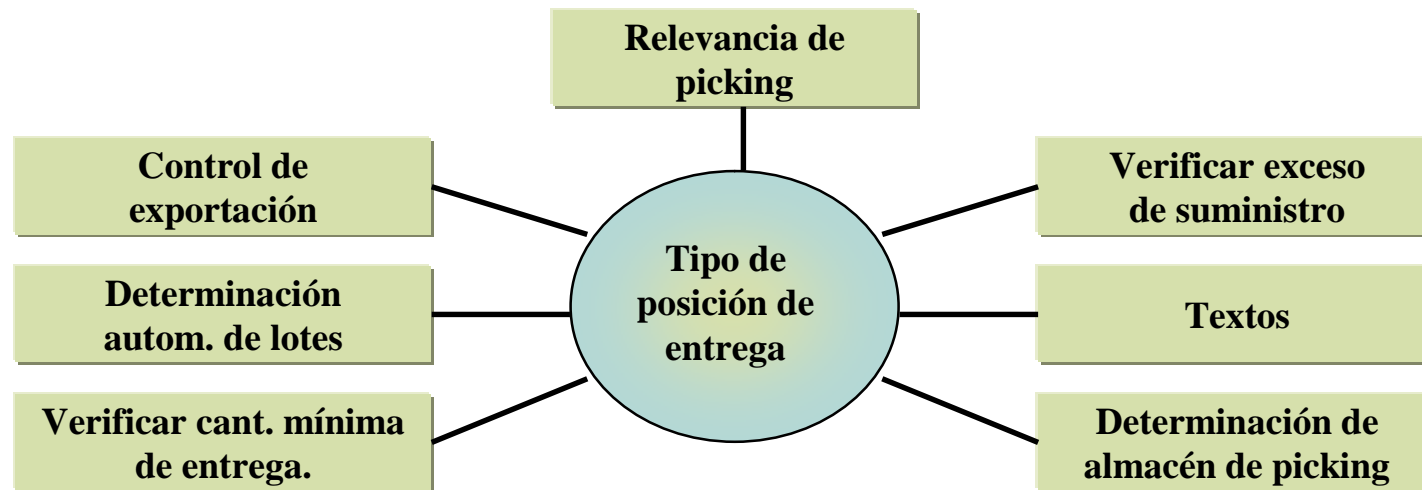


Clase de entrega



- I La clase de entrega controla toda la entrega.
- I Con la ayuda de las clases de entrega se tienen en cuenta diversas clases de operaciones comerciales en la gestión de envíos. En la versión estándar de SAP se definen, entre otras, las siguientes clases de entrega:
 - LF: Entrega
 - LO: Entrega sin referencia (ningún pedido disponible como base para la entrega)
 - LR: Entrega de reaprovisionamiento
 - NL: Entrega de reaprovisionamiento
- I Con los elementos de control puede instalarse cada clase de entrega de tal forma que contenga un volumen de función propio. Las clases de documento pueden ajustarse de manera específica para la instalación en función de sus requisitos.

Tipos de posición de la entrega



- | El tipo de posición controla la gestión de las posiciones de entrega en cuestión.
- | También se ajustan los tipos de posición a los requisitos especiales de su instalación por medio de elementos de control.

Acuerdos de entregas parciales

Para toda la operación :

Entrega completa : X / _ ¿ Puede cumplirse el pedido en varias entregas parciales o tiene que suministrarse completamente en una única entrega ?

Para la posición individual :

- _ Entrega parcial permitida
- A un intento de entrega con cant. desigual a cero
- B un intento de entrega con una fecha arbitraria
- C la entrega sólo puede realizarse por completo
- D entrega posteriormente

I Los acuerdos de entregas parciales en el nivel de posición significan lo siguiente:

Puede registrar entregas parciales para una posición de pedido hasta el número máximo permitido. Obtendrá un aviso cuando se haya indicado el número máximo de entregas parciales y cuando la última entrega no contenga el total de la cantidad de pedido abierta.

A: Se realiza un intento de entrega en la fecha preferente de entrega. Si la cantidad de entrega es mayor de cero la posición de pedido se considerará concluida. Si la cantidad de pedido coincide con la fecha preferente de entrega, obtendrá un aviso.

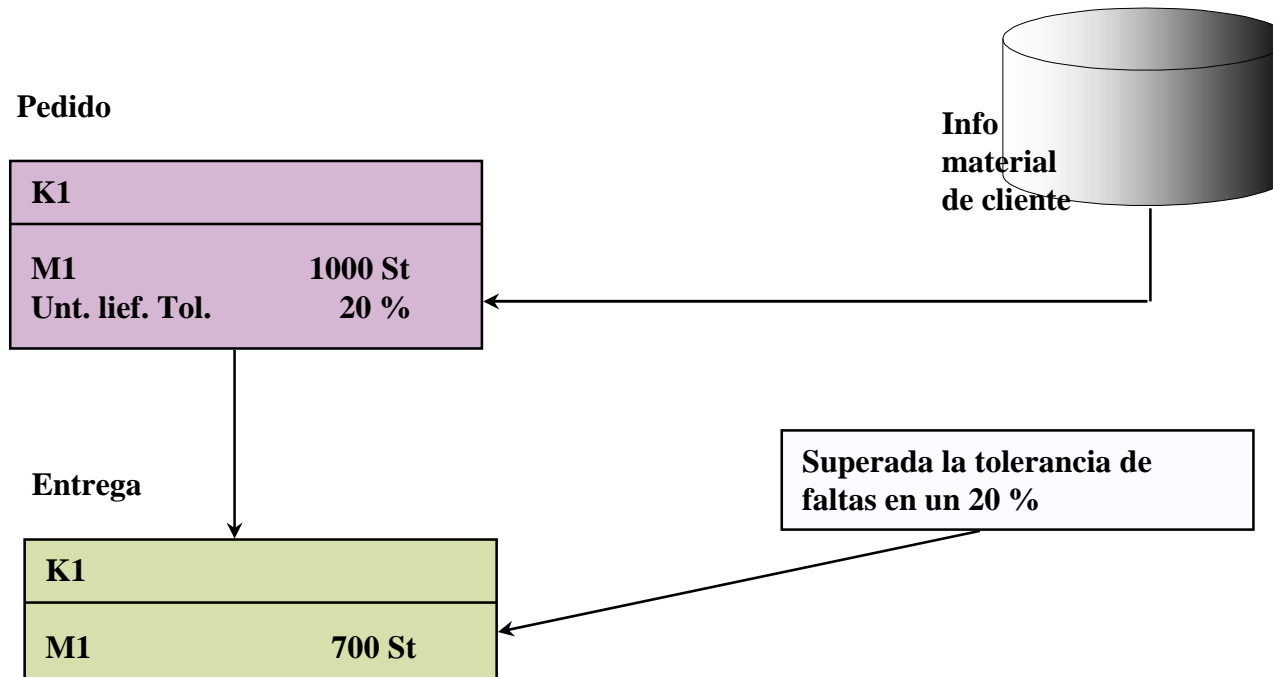
B: la entrega tiene que estar concluida por completo con un intento de entrega para una fecha arbitraria. Si la cantidad de entrega no coincide con la cantidad de pedido, obtendrá un aviso. En una entrega parcial, la cantidad restante no se suministra posteriormente. La posición de pedido se considera concluida para todas las cantidades de pedido (también para cero).

C: Se exige una entrega completa para una posición de pedido.

Obtendrá un aviso cuando cree una entrega parcial.

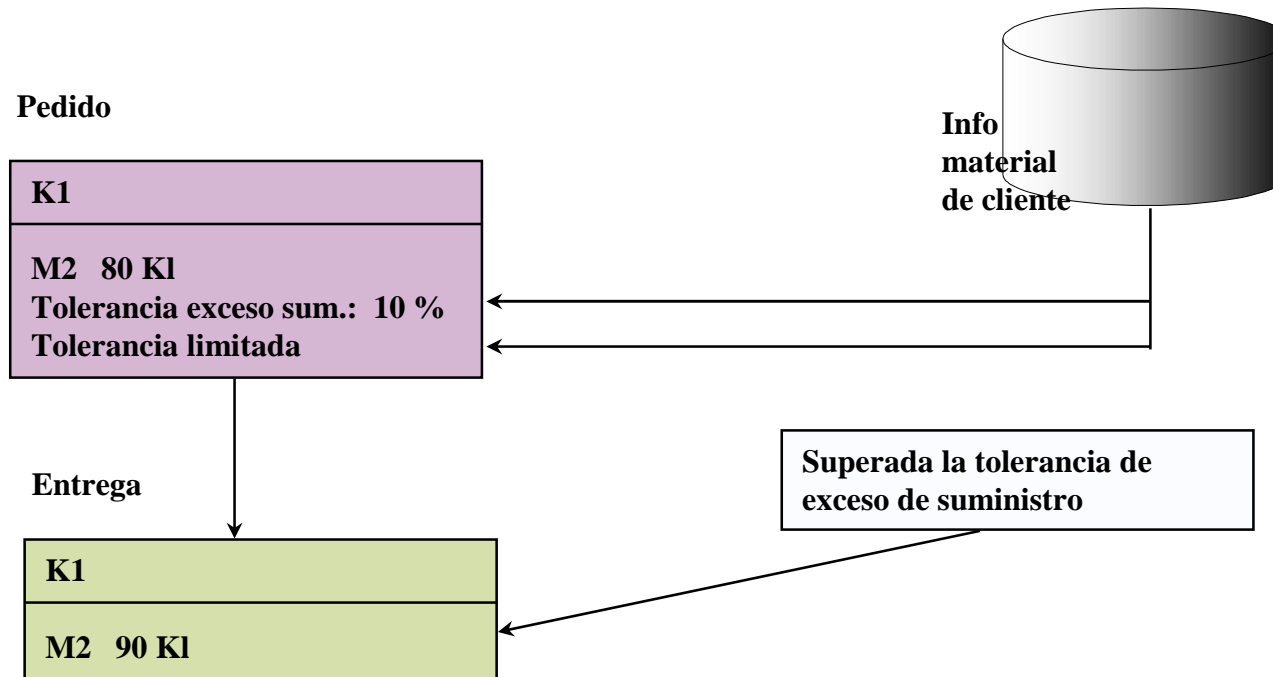
D: Puede registrar un número arbitrario de entregas posteriores para una posición de pedido hasta que se haya alcanzado el número máximo permitido de entregas parciales. En este caso puede entregar la cantidad de pedido originaria. Una posición de pedido valdrá como concluida una vez la haya caracterizado manualmente como realizada.

Tolerancia de faltas



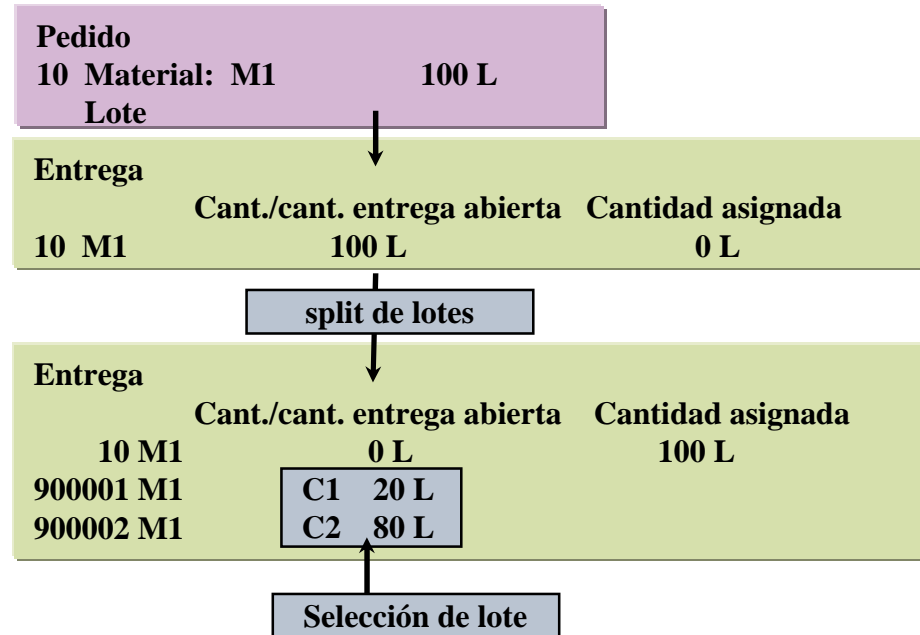
- I En la posición de pedido se puede indicar en porcentaje una tolerancia de faltas. Este valor se propone a partir de una información de material de cliente (para el solicitante).
- I En la entrega se permite un mensaje de advertencia cuando la desviación de la cantidad de entrega de la cantidad de pedido supera la tolerancia indicada.

Tolerancia de exceso de suministro



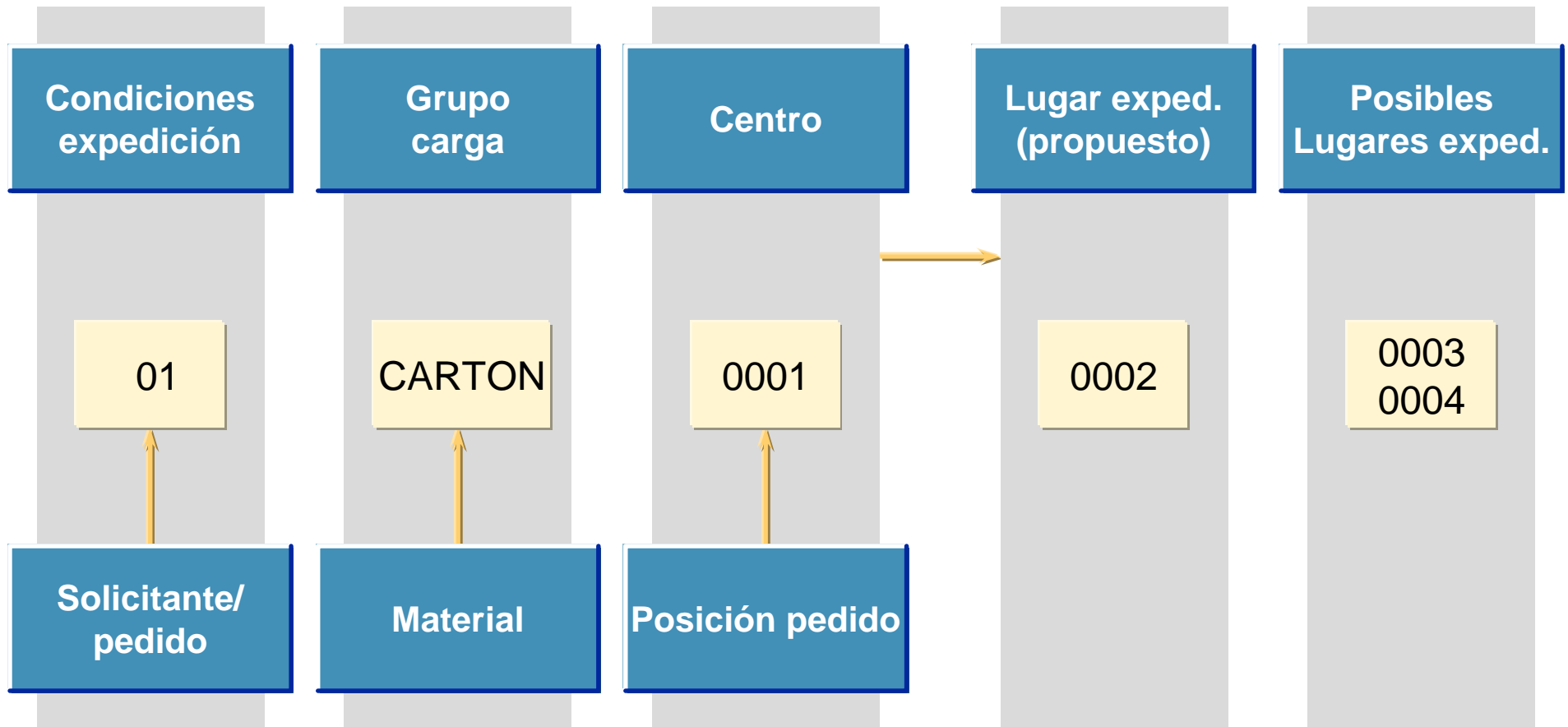
- l Se puede exigir una verificación del exceso de suministro en la posición de entrega. En este punto se considera la tolerancia de los excesos de suministro del pedido.
- l Puede definir para cada tipo de posición de entrega si se tiene que verificar el exceso de suministro y si el Sistema tiene que emitir un aviso o un mensaje de error.
- l Si la tolerancia de exceso de suministro es limitada, se podrá dejar constancia en la posición de pedido o en la información de material del cliente.

Lotes

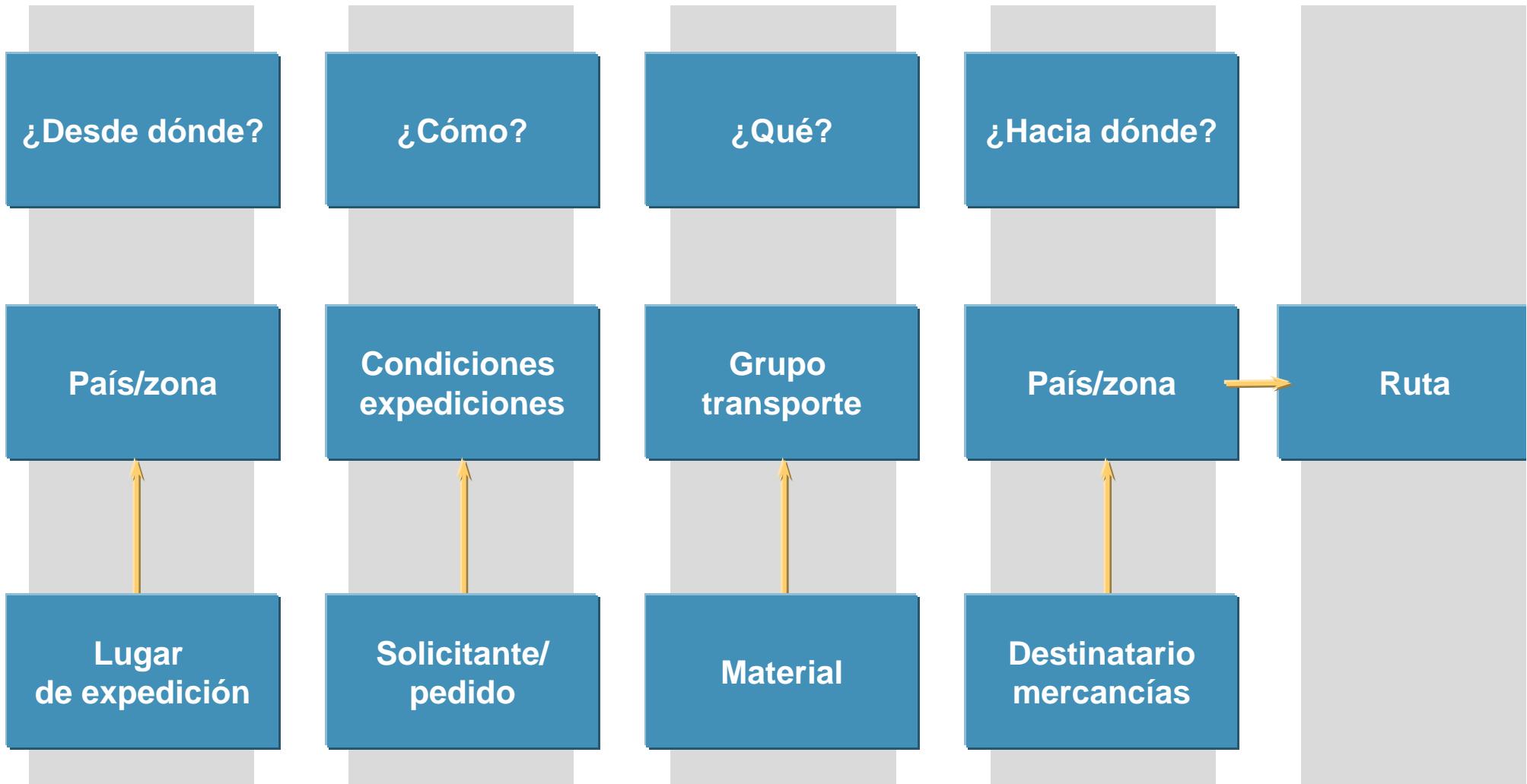


- I Para un material sujeto a lote (la característica se lleva a cabo en el registro maestro de materiales en la imagen de almacenaje y la de compras) se puede indicar un lote en la imagen detallada de una posición de pedido. Al entregar el pedido de cliente se adopta el lote en la entrega.
- I Si en el pedido de cliente no se indica ningún lote, se podrá entrar un lote en la entrega en la imagen Visión general Picking. Como muy tarde, en el momento de la salida de mercancías tiene que conocerse un lote.
- I Si la cantidad de entrega de una posición se compone de varios lotes, se tendrá que utilizar la función de split de lotes. El split de lotes se puede realizar de la siguiente manera:
 - I manualmente en la imagen de split de lotes en la entrega
 - I al crear la entrega con la determinación de lotes automática (para ello, la determinación de lotes automática tiene que estar activada en el nivel de posición de entrega)
 - I con el sistema de gestión de almacén
- I La gestión de lotes se comenta en detalle en el curso LO955.

4.3. Determinación del lugar de expedición

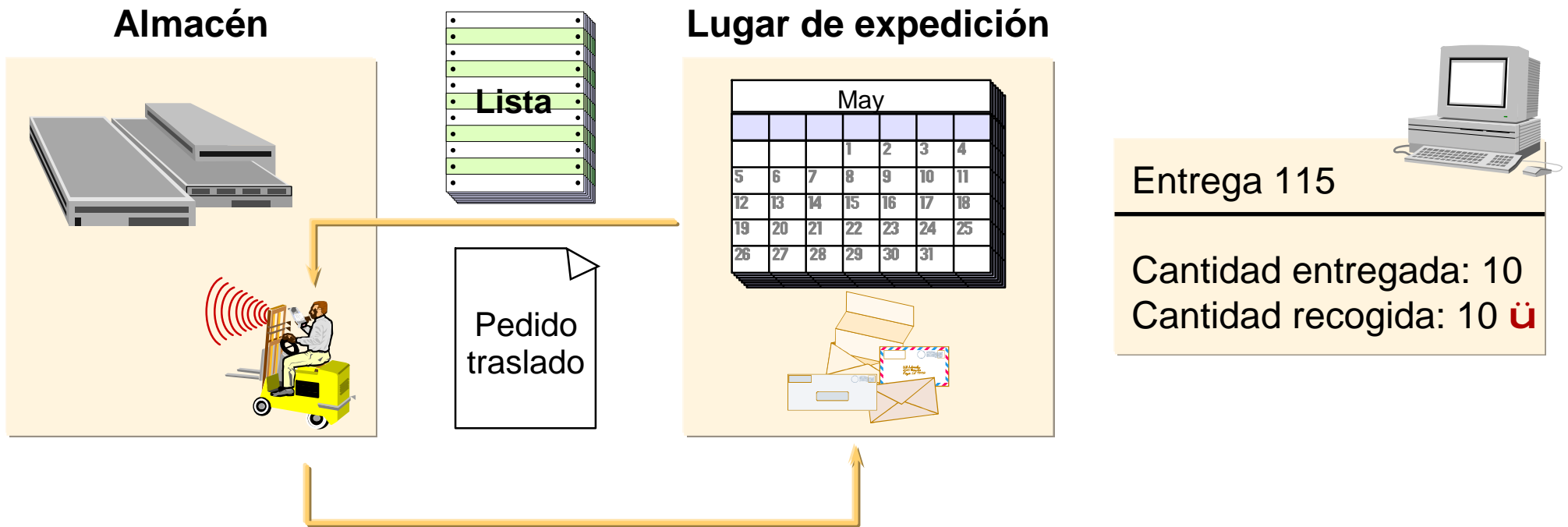


4.4. Determinación de rutas

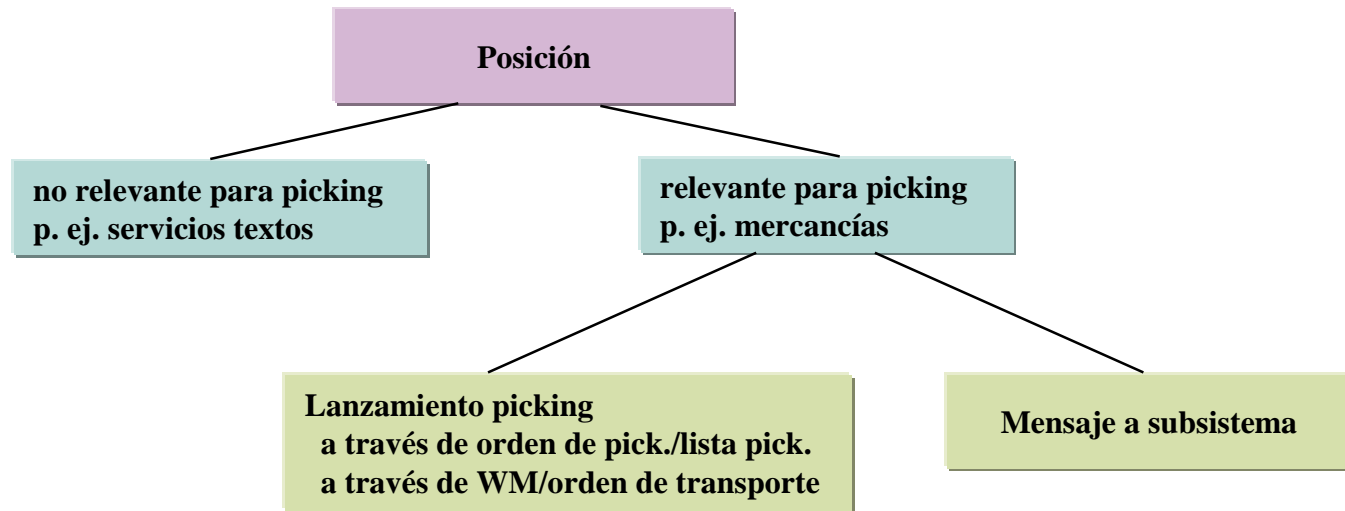


SD-SHP: Shipping

4.5. Picking

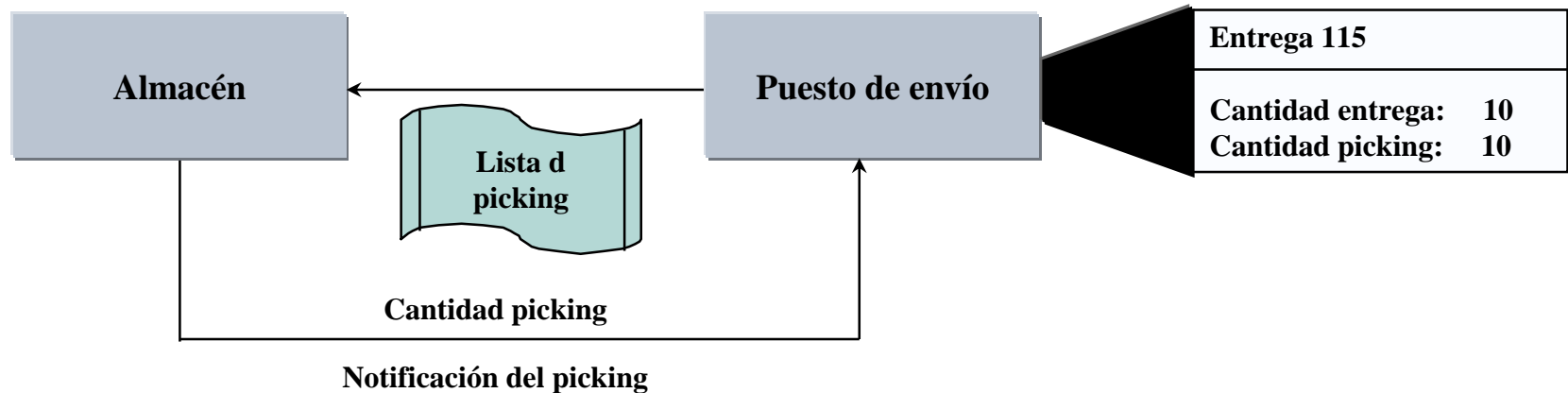


Picking



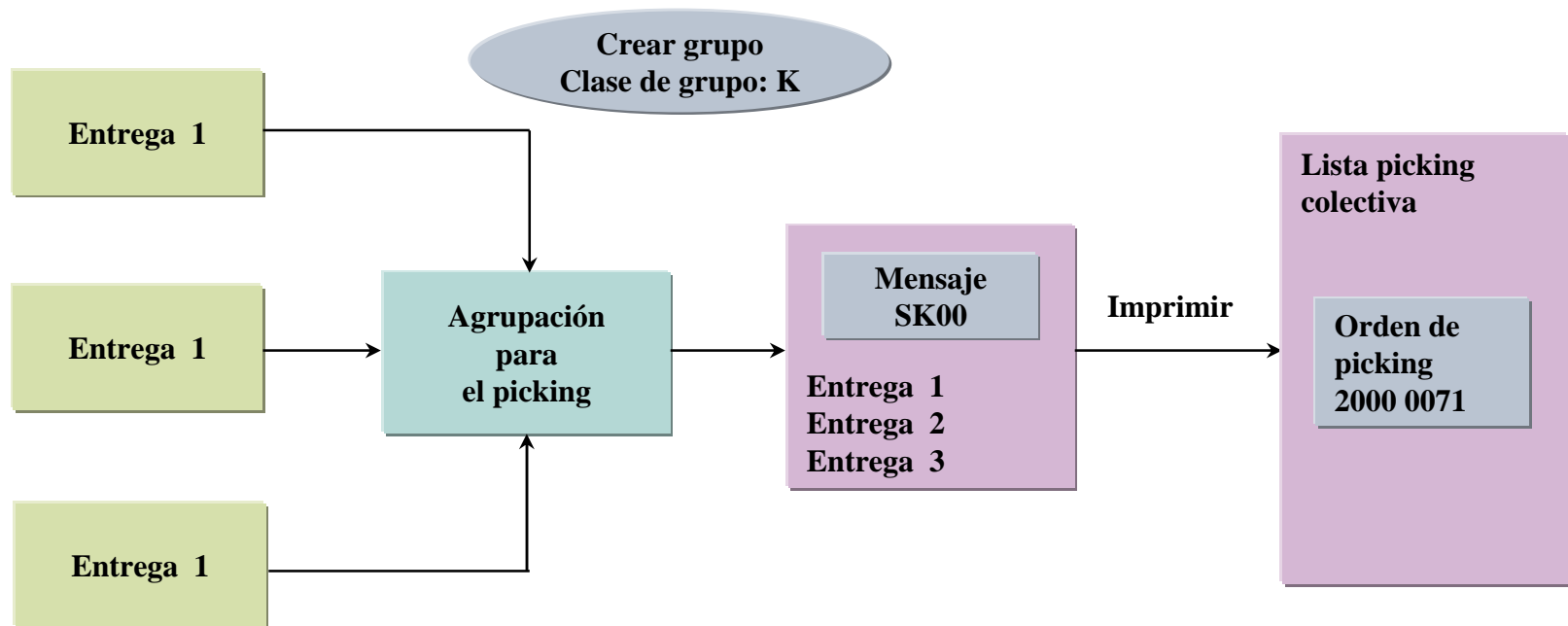
- | **Efectuar el picking significa la puesta a disposición dentro de los plazos de la mercancía en la cantidad y la calidad adecuada para el envío al cliente.**
- | **Usted establece la relevancia del picking por tipo de posición.**
- | **La operación del picking se distingue según si usted además de la gestión de envío también emplea el sistema de gestión de almacenes. Con el almacén se determina la gestión mediante el sistema de gestión de almacenes.**
- | **Una condición previa para la contabilización de salida de mercancías es que se efectúe todo el picking de las posiciones relevantes.**

Picking mediante la orden de picking



- | **Para el picking, usted puede imprimir una lista de picking para una entrega. Esta lista sirve como base del picking.**
- | **Con la impresión de la lista de picking se actualiza la cantidad de picking en la posición afectada.**
- | **Con la notificación de picking se corrige, dado el caso, la cantidad de picking.**
- | **En caso de que la cantidad total no sea confirmada por el picking, se lleva a cabo un nuevo picking o la adopción de las cantidades notificadas en la cantidad de entrega.**
- | **Dado el caso, se registra la indicación de lotes con la notificación del picking.**
- | **En el Customizing se puede indicar una condición para el picking. En el sistema estándar se prevee que no se lleve a cabo ningún picking en caso de bloqueo del crédito. Usted puede programar rutinas propias.**
- | **Usted puede fijar un bloqueo de entrega en la entrega. Esto provoca que no se pueda contabilizar ni el picking ni la salida de mercancías.**

Lista de picking colectiva



- l Para optimizar el picking, las listas de picking colectivas reciben posiciones de distintas entregas.
- l Una entrega se tiene que crear manualmente para imprimir una lista de picking colectiva.
- l Para imprimir la lista de picking colectiva, el sistema emplea las clases de mensajes SK00 y SK01.

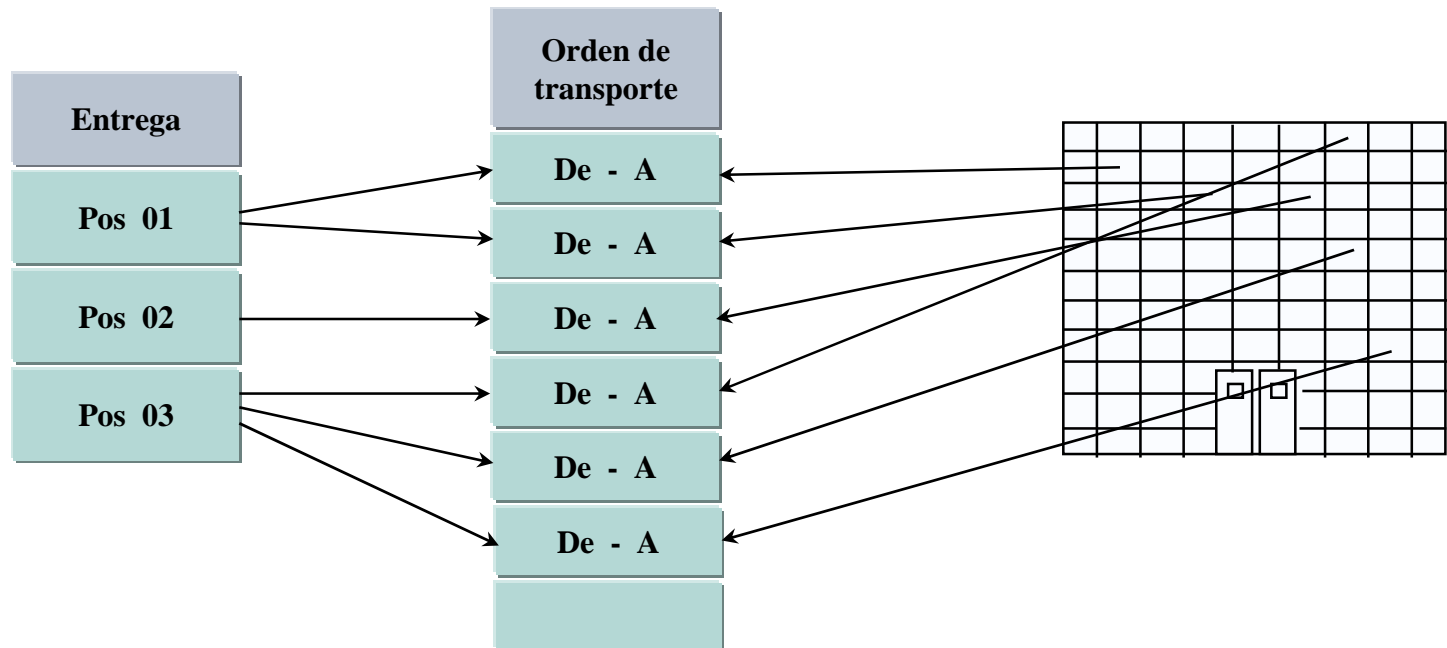
Lista de picking

Orden de picking	20000291	Centro	1200
Grupo de entrega	1995	Almacén	0001
Puesto de envío	1999	Fecha de picking	04.01.

Almacén	Material	Entrega	Posición	Cant. entrega	Cant. picking
A-03-01	M1			10 ST	
		8000 0019	0020	7 ST	
		8000 0034	0010	3 ST	
A-03-02	M3			20 L	
		8000 0019	0010	17 L	
		8000 0030	0030	3 L	

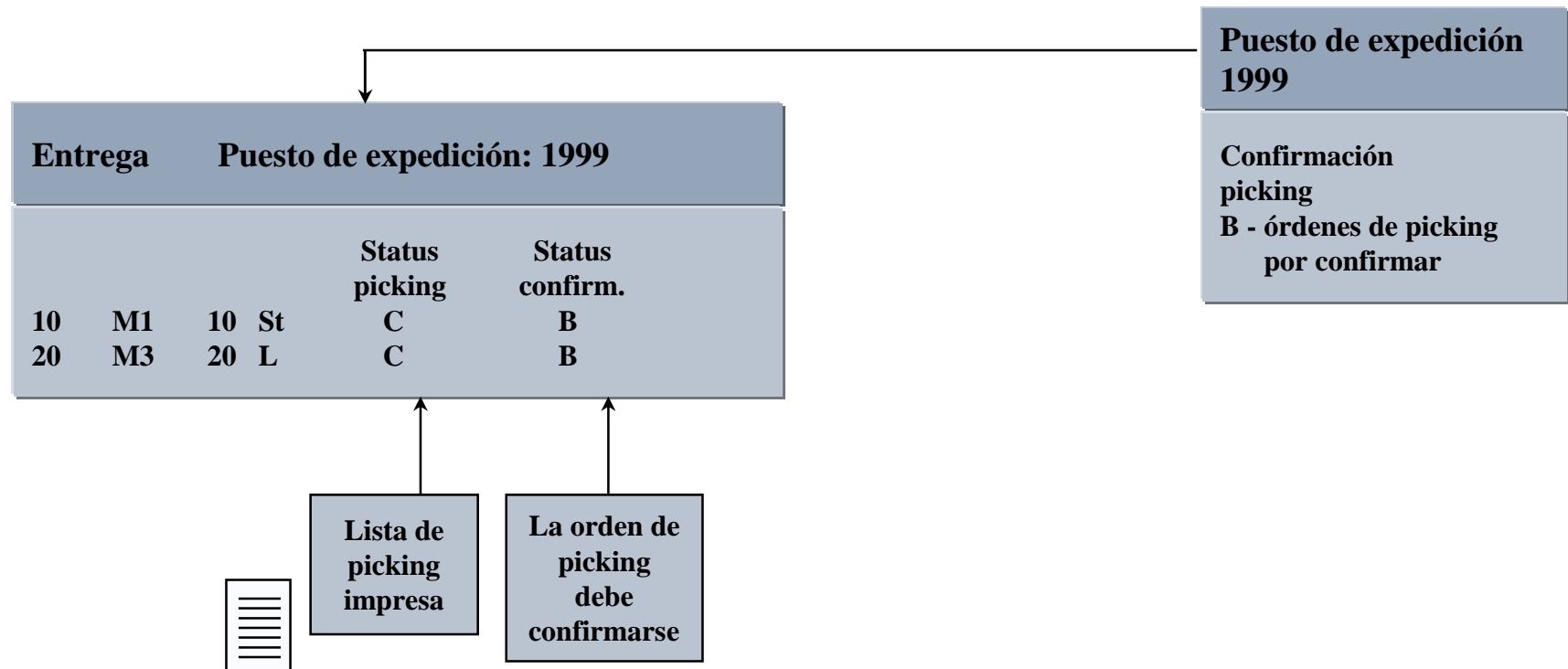
- I En una orden de picking se pueden agrupar varias entregas.
- I Con el principio independiente de entrega se facilita notablemente el trabajo de ejecución y de búsqueda al responsable del picking. En vez de buscar varias veces el mismo material con muchas listas de picking individuales, el responsable sólo tiene que buscar la misma ubicación una sola vez. Él efectúa el picking de manera independiente de la entrega, y en relación a la ubicación y al material. El picking colectivo asiste el picking de dos niveles, con lo cual en la segunda etapa los artículos tomados se distribuyen a las entregas concernidas.

Orden de transporte para la entrega



- I Si el picking se gestiona con el sistema de gestión de almacenes, aparece una orden de transporte o varias posiciones de orden de transporte para cada posición de entrega relevante. Esta orden de transporte constituye un movimiento de mercancías dentro de un almacén gestionado en WM.

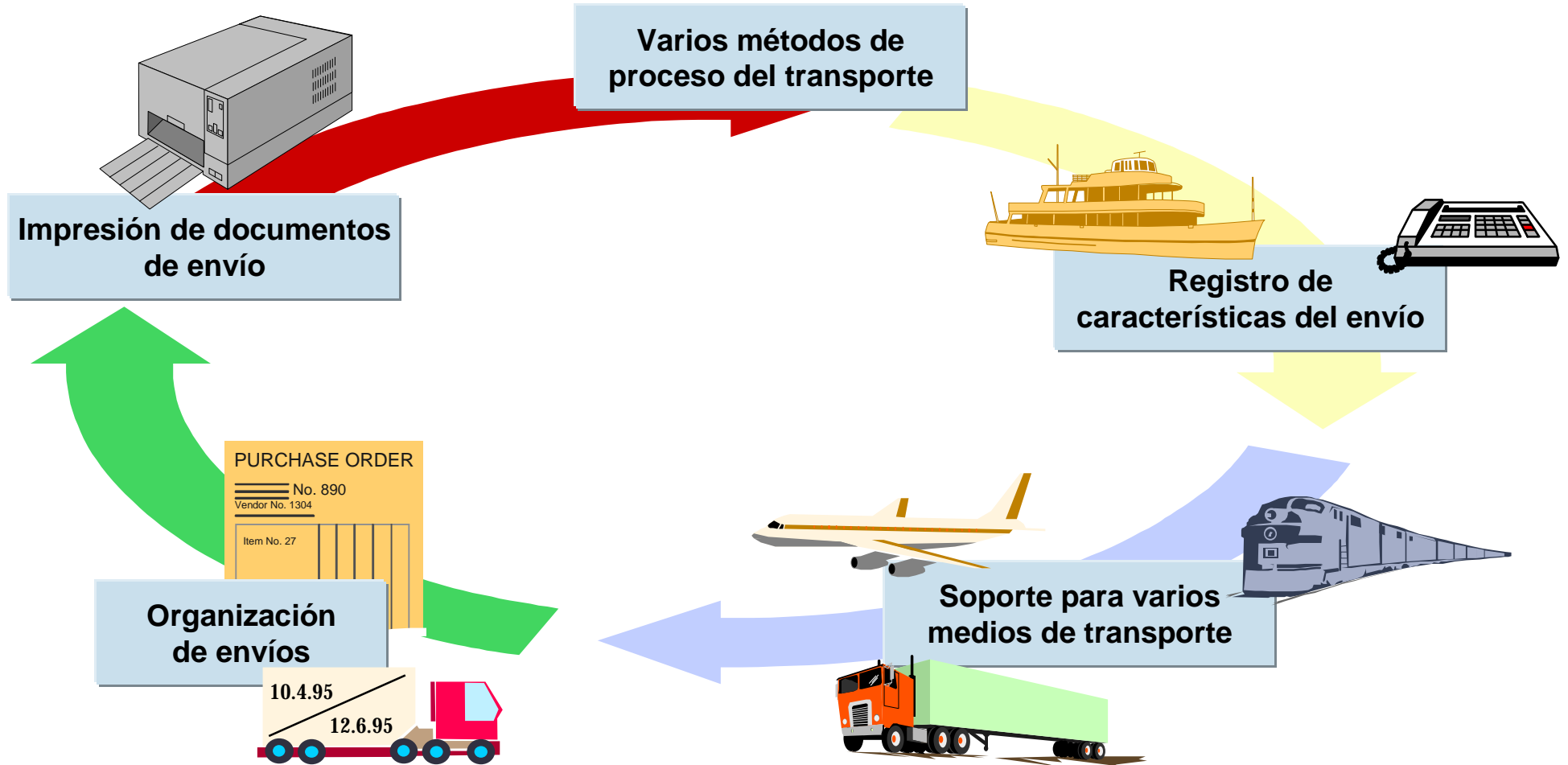
Confirmación del picking



- I Si el Sistema deja constancia de que la operación de picking está cerrada, puede declararse la obligatoriedad de confirmación.
- I La confirmación de las cantidades de picking se lleva a cabo antes de contabilizar la salida de mercancías.
- I Si desde el punto de vista organizativo se garantiza que el picking sólo causa modificaciones de la entrega en muy pocos casos, y que la notificación se realiza a su debido tiempo, esta etapa de trabajo puede limitarse a las entregas por modificar limitándose a trabajar según la obligatoriedad de confirmación.
- I En el Customizing se determina la obligatoriedad de confirmación para cada puesto de expedición.

SD-TRA: Transportation

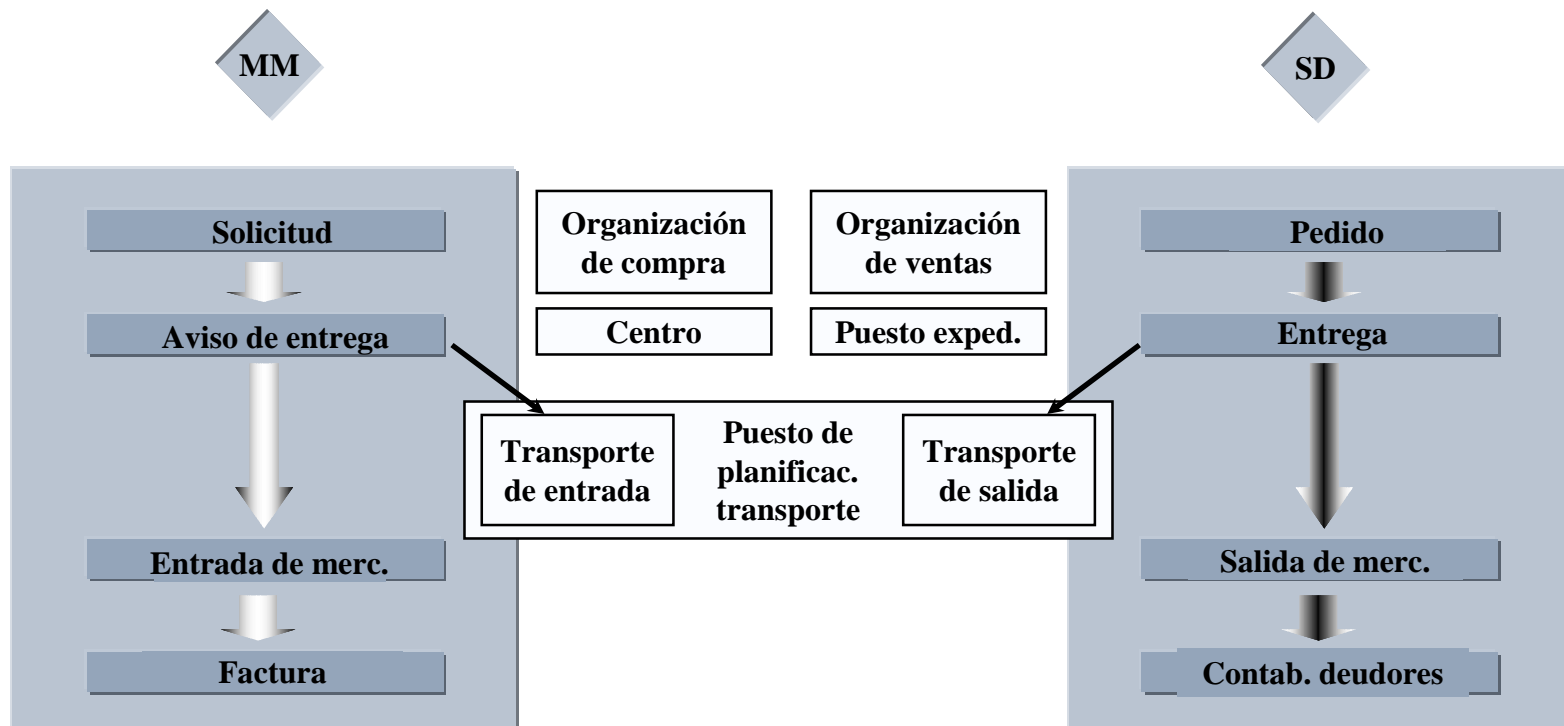
4.6. Transporte



Gestión de transporte R/3

- | **El area de transporte es un elemento básico de la cadena logística.**
- | **La planificación y la expedición eficaz del transporte son condiciones indispensables para que las entregas se envíen puntualmente y sean así recibidas por los clientes según lo planeado.**

Gestión de entradas y de salidas de mercancías



- l El empleo de la gestión de transporte puede tener lugar tanto para la entrada como para la salida de mercancías.
- l La gestión de transporte debe ejecutarse por separado para las entradas y para las salidas de mercancías.
- l Por parte de las entradas de mercancías, los transportes de entrada se realizan en conexión con la solicitud de mercancías y con el aviso de entrega; por parte de las salidas de mercancías, en cambio, los transportes de salida se realizan en conexión con el pedido del cliente y con la generación de la entrega.

4.7. Salida de mercancías


Consumo 1	
X	

Existencias	
	X

Almacén

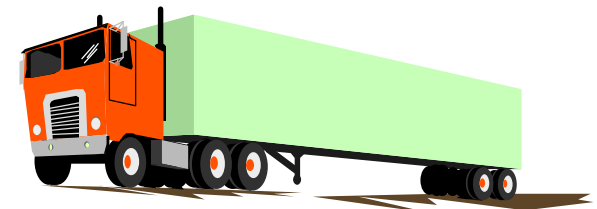
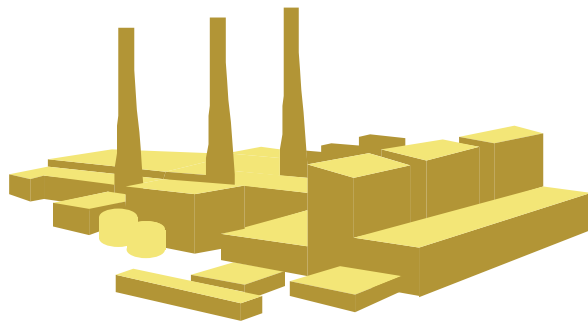


Lugar de expedición



Entrega 115

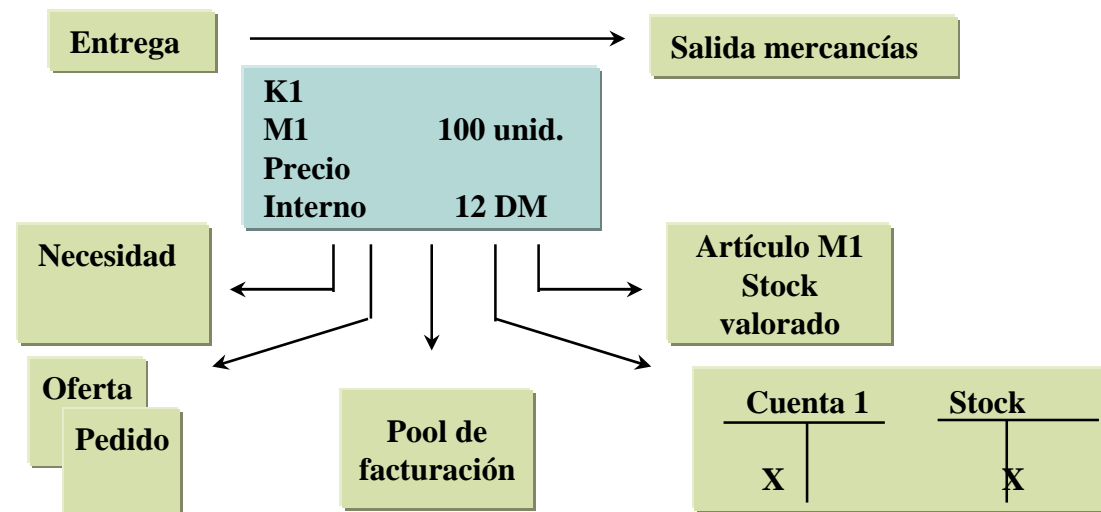
Salida mercancías ù



Salida de mercancías

- | **La contabilización de las salidas de mercancías de una entrega es el cierre de las actividades de envío.**
- | **La posibilidad de modificación de la entrega se limita a la contabilización de salidas de mercancías; es importante recordar que no se puede modificar ninguna otra cantidad. La entrega debe representar fielmente la realidad.**
- | **La contabilización de salidas de mercancías puede realizarse con la modificación de una única entrega. Otra alternativa la constituye la utilización de la visualización de entregas en curso, para seleccionar así todas las entregas pendientes de contabilización de salida de mercancías. Con una transacción se puede incluso contabilizar al mismo tiempo la salida de mercancías de múltiples entregas.**
- | **Al tratar una única entrega, puede indicar, de manera selectiva, la fecha válida de salida de mercancías antes de la contabilización de la dicha salida, y todo ello sin modificar la fecha planificada. Seleccione para ello en la entrega, en la visualización de lista de cantidades, Tratar -> Fecha real de salida de mercancías. Aparecerá una ventana de diálogo en la que deberá indicar la fecha real de salida de mercancías para poder contabilizar la salida de mercancías en la fecha en cuestión con *Contabilizar salida de mercancías*. El documento correspondiente de salida de mercancías se contabilizará entonces en la fecha real de salida de mercancías.**
- | **Si no se realiza ninguna previsión de la fecha de salida de mercancías, se adoptará la fecha del día como fecha válida de salida de mercancías.**
- | **La salida de mercancías vale para toda la entrega.**
- | **Se confecciona un log para los casos de error, p. ej. en el caso de datos incompletos o de posiciones para las que no se haya realizado el picking, o se haya realizado, pero sólo parcialmente.**

Salida de mercancías



I La salida de mercancías

- I reduce el stock en almacén
 - I contabiliza la modificación del valor de las cuentas de existencias de la contabilidad de materiales
 - I disminuye las necesidades de entrega
 - I introduce las informaciones de status en la entrega
 - I deja constancia del flujo de documentos
 - I genera un pool de trabajo para la facturación
- I En caso de que la facturación deba realizarse antes de la salida de mercancías, ésta puede instalarse con el control de copia en el Customizing.

5. Facturación

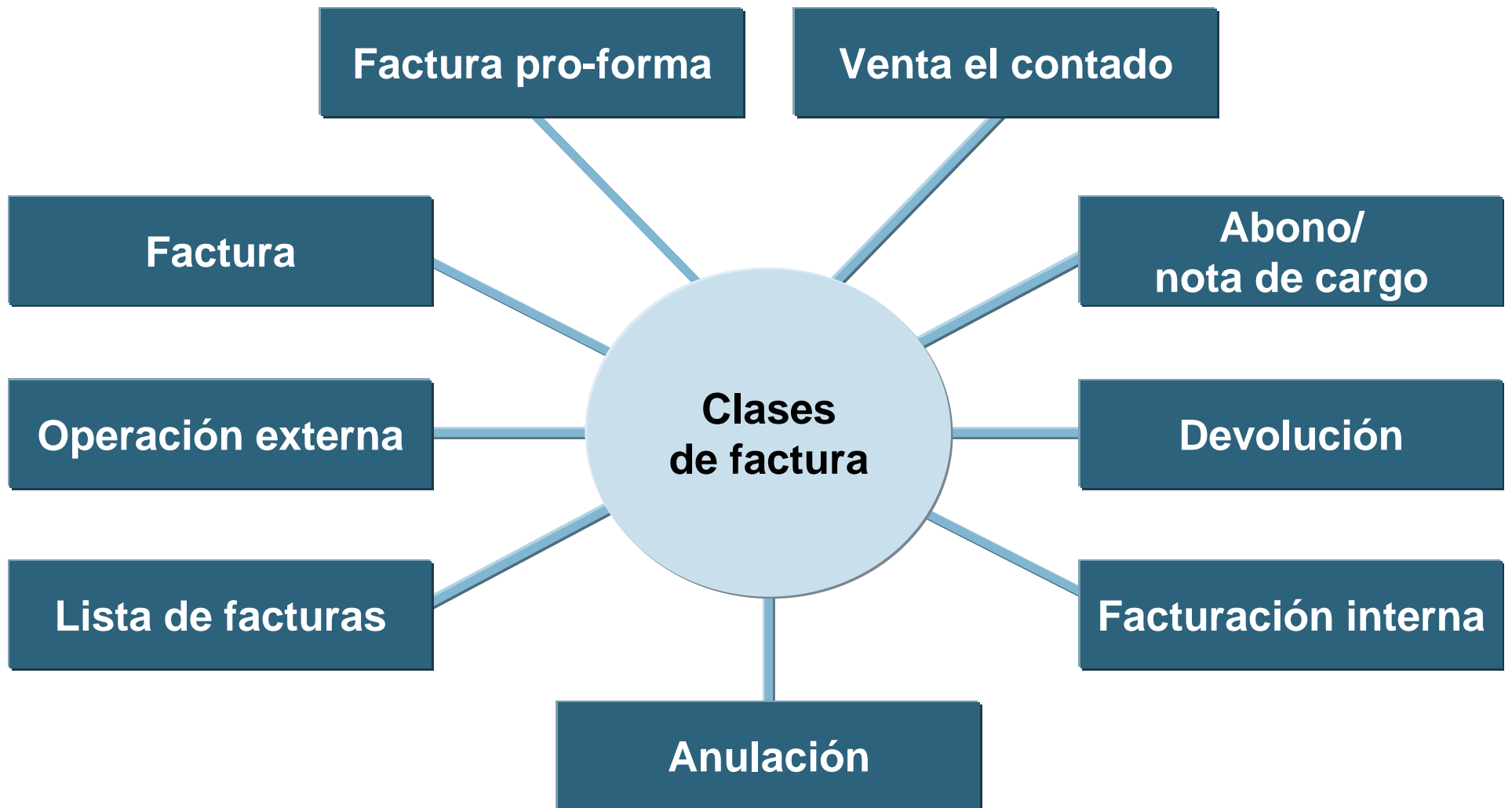
5. Facturación

5.1. Clases de facturas

5.2. Métodos de facturación

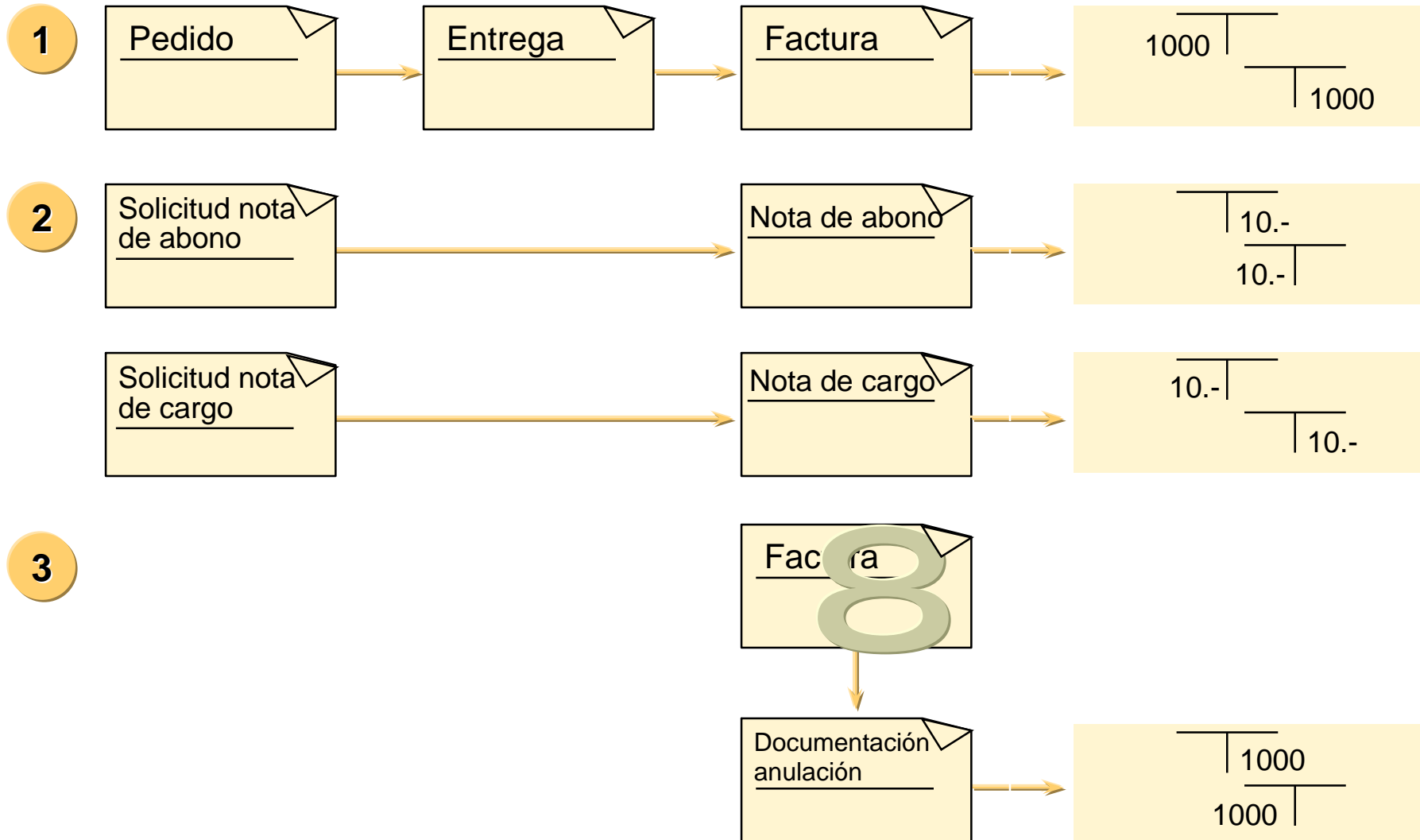
5.3. Consecuencias de la confección de facturas

5.1. Clases de facturas

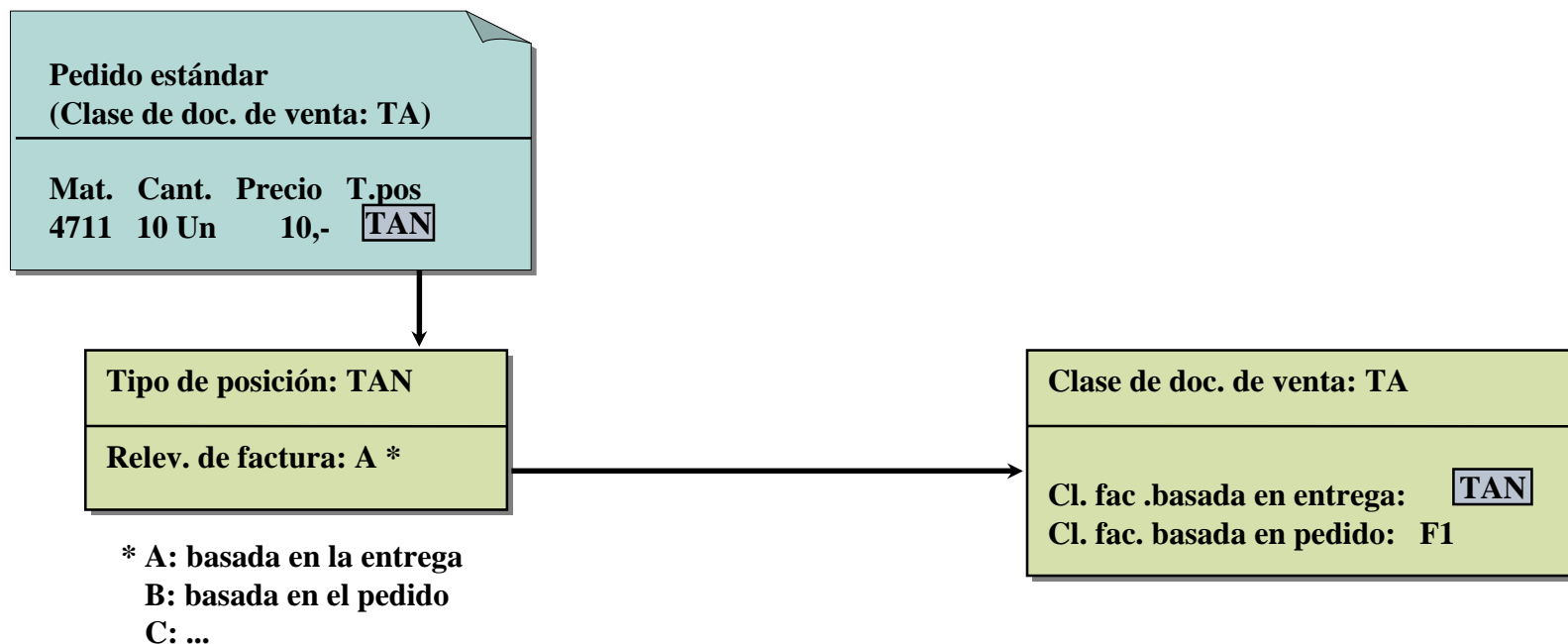


5.1. Clases de facturas

Contabilidad



Propuesta de clase de factura



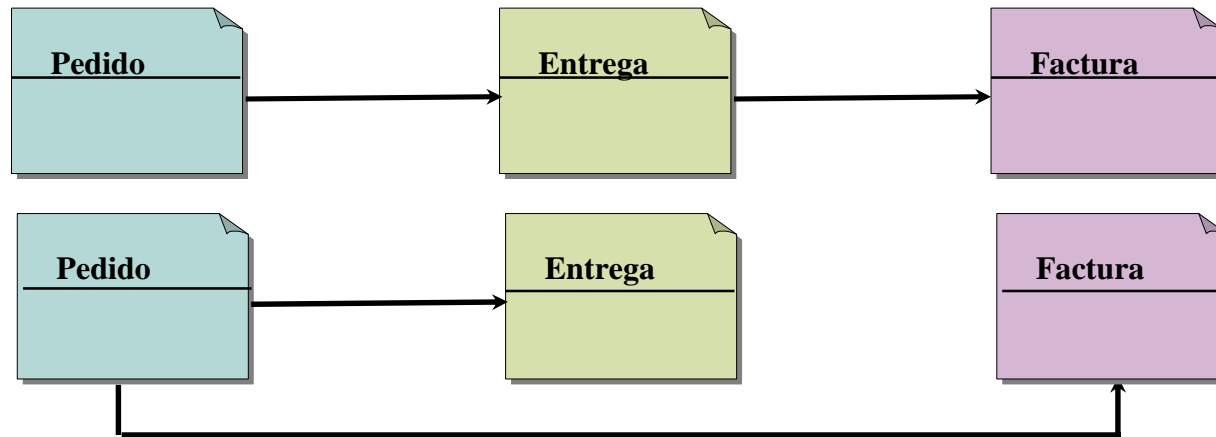
- l En Customizing, el tipo de posición determina si la facturación se basa en el pedido o en la entrega.
- l Según el documento de referencia, el sistema propone de forma automática la clase de factura correspondiente.

Ejemplo:

En la factura basada en la entrega, la facturación de un pedido estándar (clase de pedido TA) se realiza mediante factura (clase de factura F2).

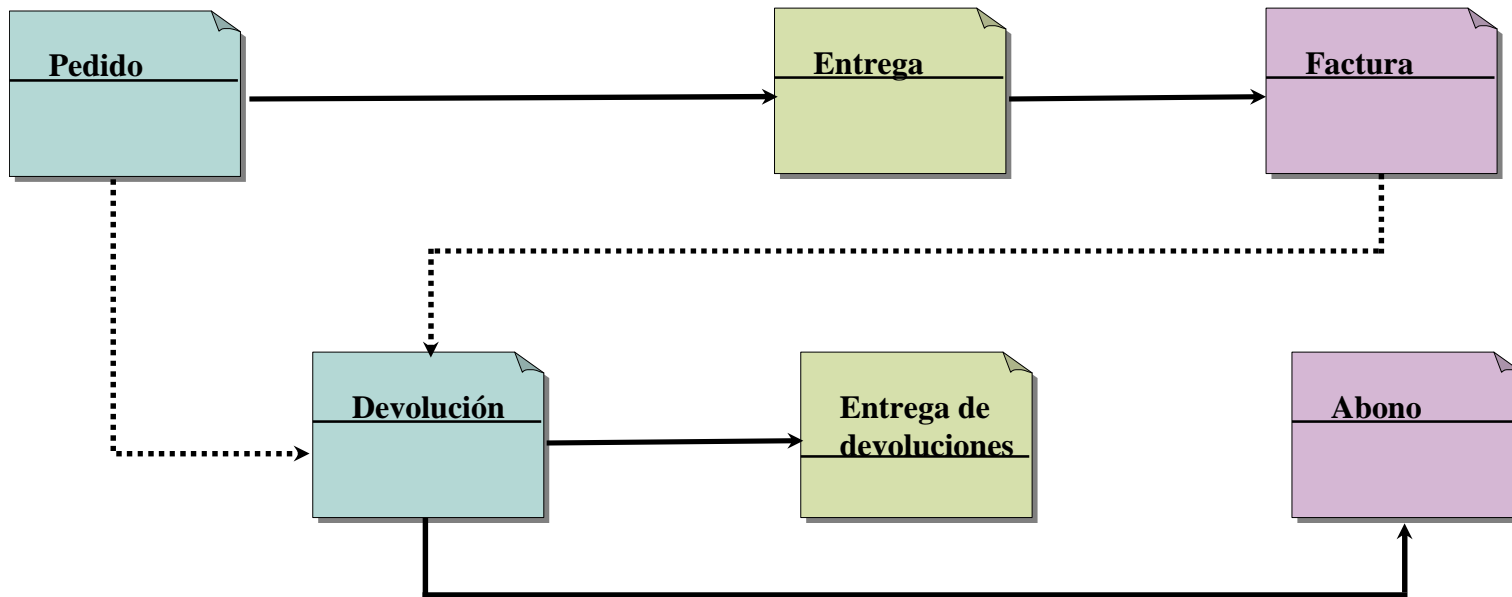
- l En la confección de facturas, el valor propuesto puede modificarse mediante *Datos por defecto*.

Facturas



- | Al crear una factura, es posible basarla en un pedido o en una entrega.
 - | Para garantizar que el envío de mercancías sea anterior a la confección de la factura, ésta debe basarse en la entrega.
Ejemplo:
Entrega de una alfombra.
 - | Por lo general, la facturación de un servicio debe basarse en un pedido de cliente, ya que normalmente, para un servicio no se realizan entregas.
Ejemplo:
Colocación de una alfombra.
 - | Una factura puede basarse en un pedido y en una entrega simultáneamente.
Ejemplo:
Con una factura pueden facturarse una alfombra y su colocación, aunque esta última no aparezca en la entrega porque se trata de un servicio.
- | El criterio depende del tipo de posición.

Devolución



l Se registra una devolución cuando, tras una reclamación, se recibe la mercancía.

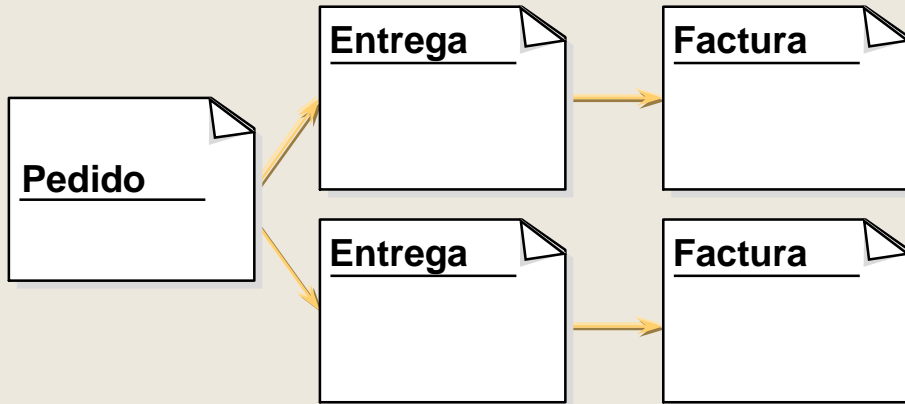
l El tratamiento de una devolución es muy similar al de la solicitud de abono.

l Nota:

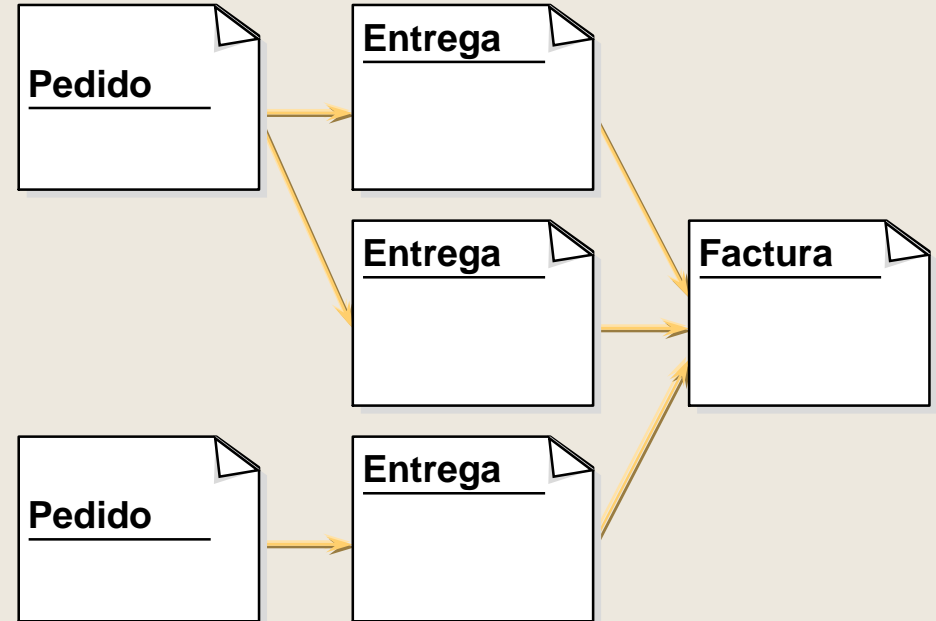
El abono se factura en base al pedido, es decir, hace referencia a la devolución y no a la entrega de devolución.

5.2. Métodos de facturación

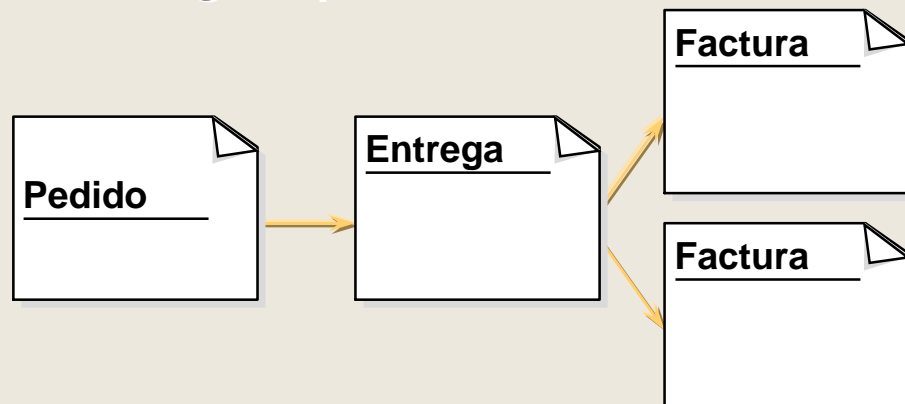
1. Factura diferenciada por entrega



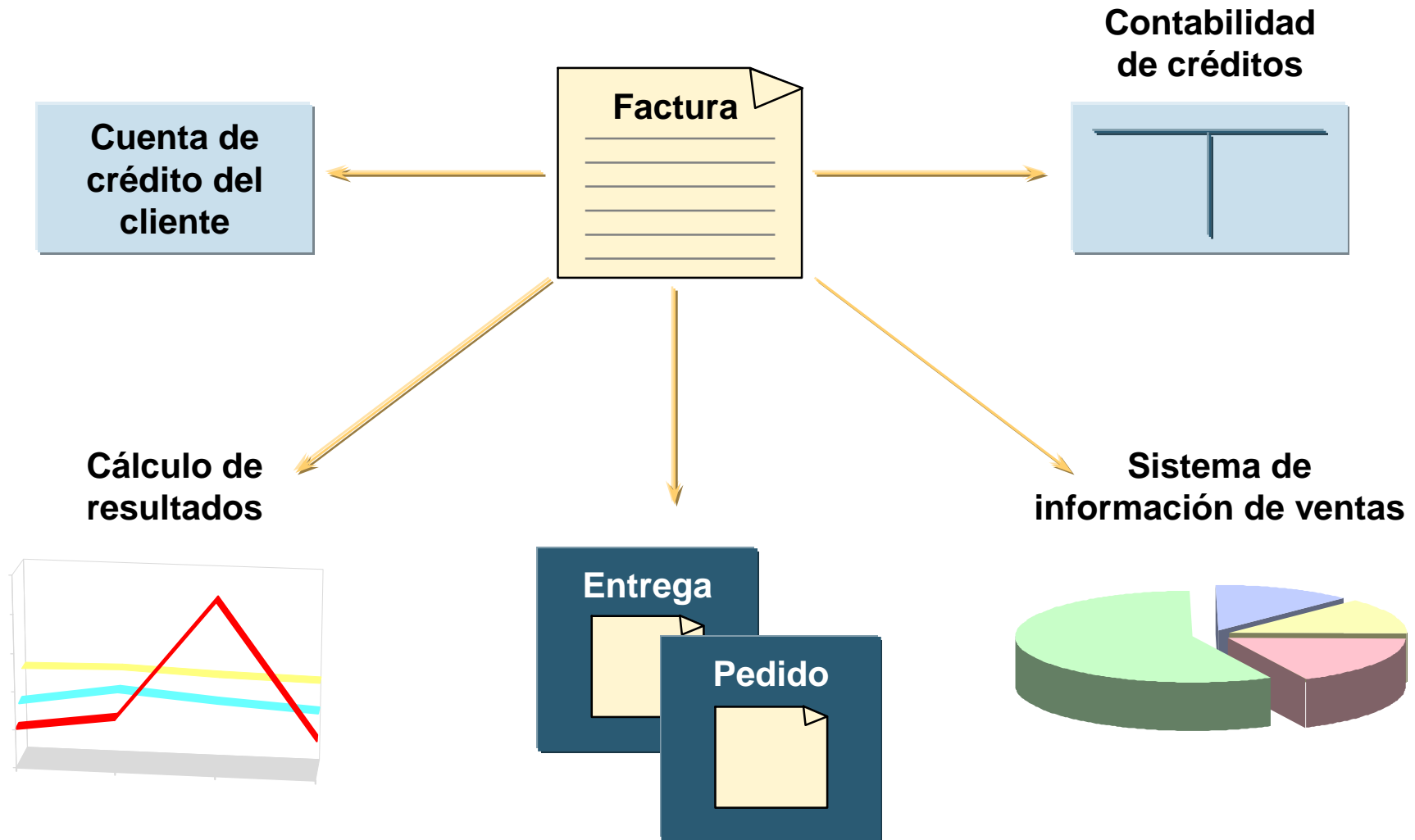
2. Factura colectiva



3. Entrega separada



5.3. Consecuencias de la confección de facturas



Capítulo 6 Resumen

- | **Existen las siguientes formas de liquidación:**
 - | **Factura colectiva**
 - | **Factura individual**
 - | **Partición de factura**
 - | **Lista de facturas**
- | **El sistema utiliza una u otra forma de liquidación en función de:**
 - | **Que los datos y el interlocutor de la cabecera del documento comercial sean o no idénticos.**
 - | **Que los datos y el interlocutor de todas las posiciones del documento comercial sean o no idénticos.**
 - | **Existan condiciones de partición.**

6. Sistema Información de Ventas

6. Sistema Información de Ventas

6.1. Entorno del Sistema Información de Ventas

6.2. Análisis estándar

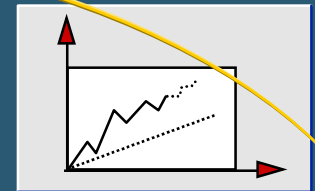
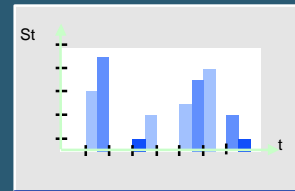
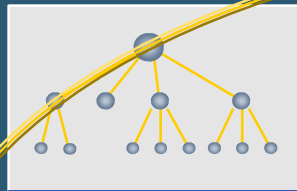
6.3. Análisis flexibles

6.1. Entorno del Sistema Información de Ventas

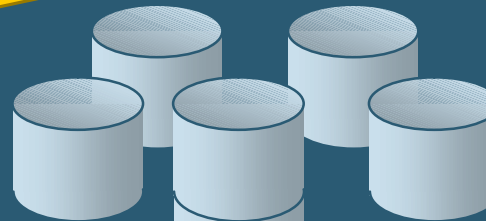
Online Analytic Processing (OLAP)/(Proceso analítico online)

Data Warehouse/(Almacén de datos)

On-line Transaction Processing (OLTP)/(Proceso de transacción on-line)



Análisis



Información

Datos Externos

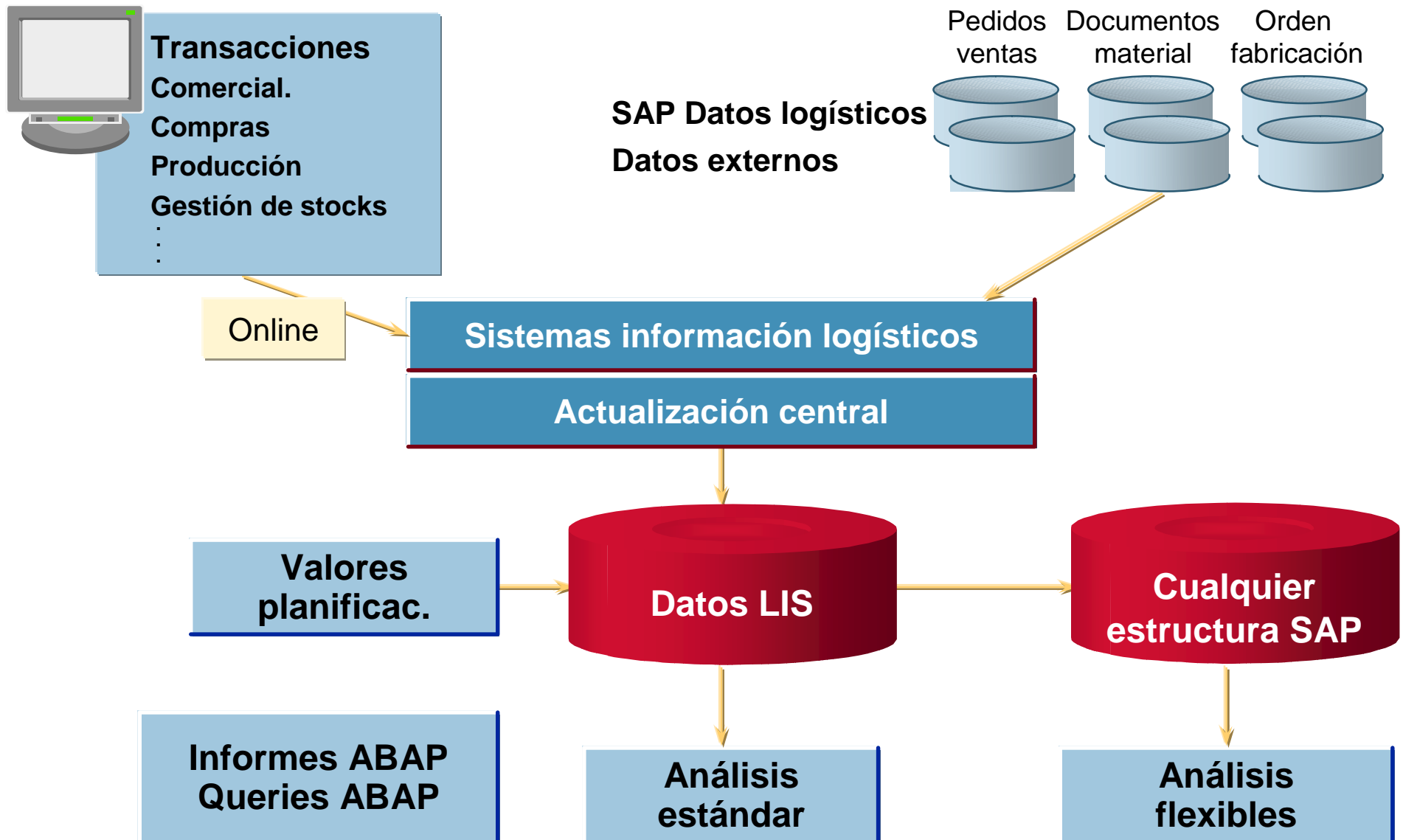
Gestión de Materiales

Planificación de Producción

Ventas

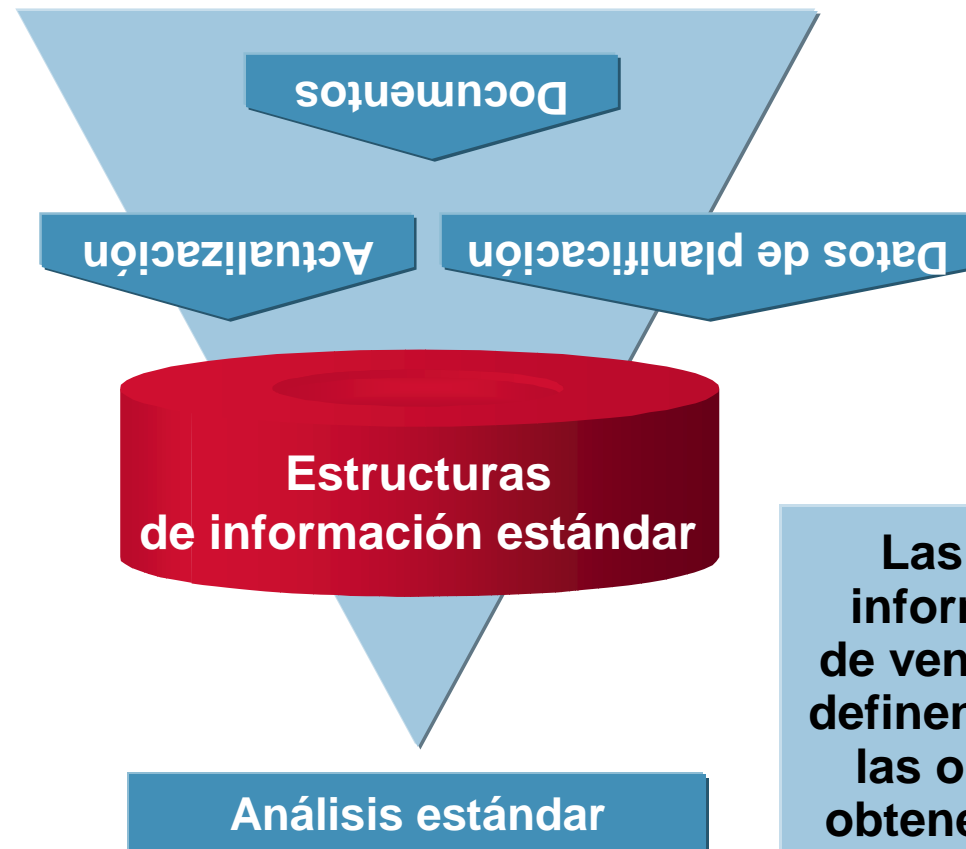
Finanzas

6.1. Entorno del Sistema Información de Ventas



6.2. Análisis estándar

Se evalúan las operaciones del área de ventas y distribución en aplicaciones R/3; con los resultados se actualiza el SIV



Las estructuras de información estándar de ventas y distribución definen cómo se evalúan las operaciones para obtener características, cuadro de tiempo y ratios

6.2. Análisis estándar

Información adicional

- Datos maestros
- Documentos

Análisis Clientes		
Cliente	Pedidos recibidos	Ventas facturadas
Miller	100.000	90.000

Desglose por cliente

Desglose por periodo

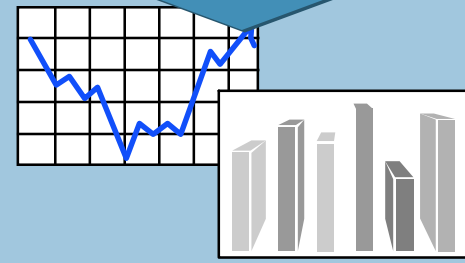
Cliente: Miller		
Canal Distribuc.	Pedidos recibidos	Ventas facturadas
G.superf.	60.000	50.000
Obra civil	40.000	40.000

Cliente: Miller		
Canal de distribución: G. superf.		
Mes	Pedidos recibidos	Ventas facturadas
02.1994	25.000	20.000
03.1994	35.000	30.000

⋮

Funciones

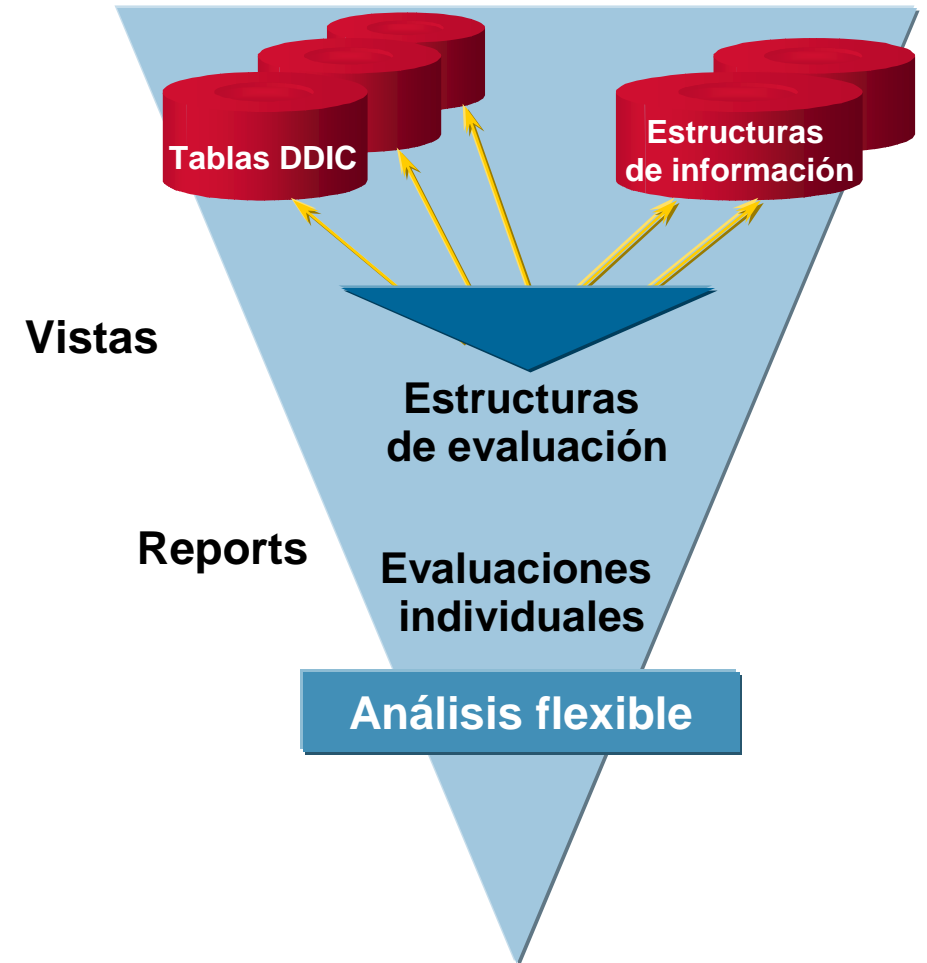
- Análisis ABC
- Clasificación
- Clasificación dual
- Comparac. plan /real
- Curvas totales
- Correlación
- Lista Ranking



6.3. Análisis flexibles

- w Mediante los análisis flexibles se puede ajustar individualmente el formato de visualización.
- w Los análisis flexibles utilizan estructuras de evaluación
- w Éstas permiten la definición de vistas para toda la estructura informativa.

Base de datos estándar



SD: Sales and Distribution

7. Integración entre SD y MM, PP

7. Integración entre SD y MM, PP

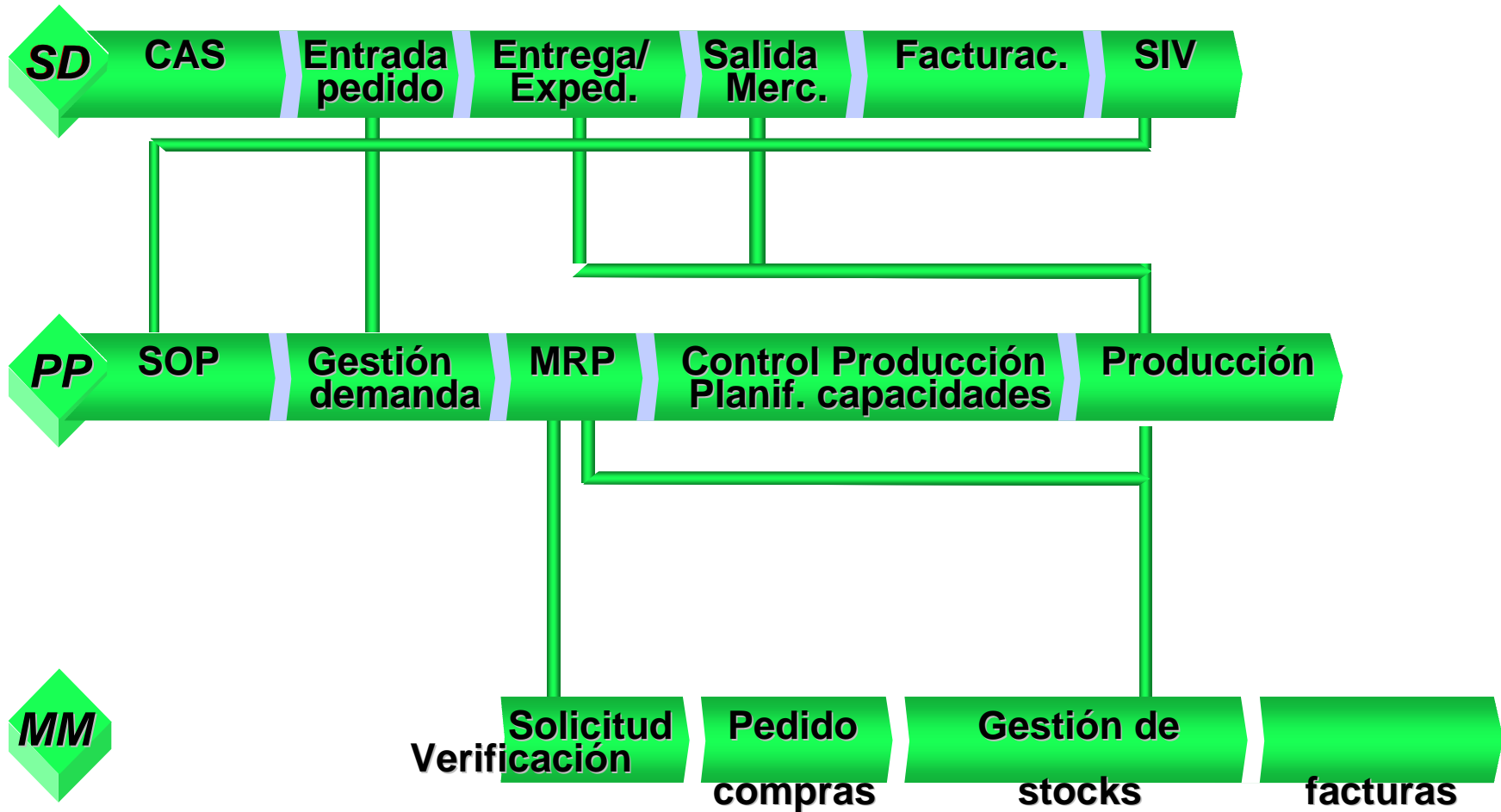
7.1. Visión Global de Integración entre SD-MM/PP

7.2. Históricos de Ventas / Plan de Producción

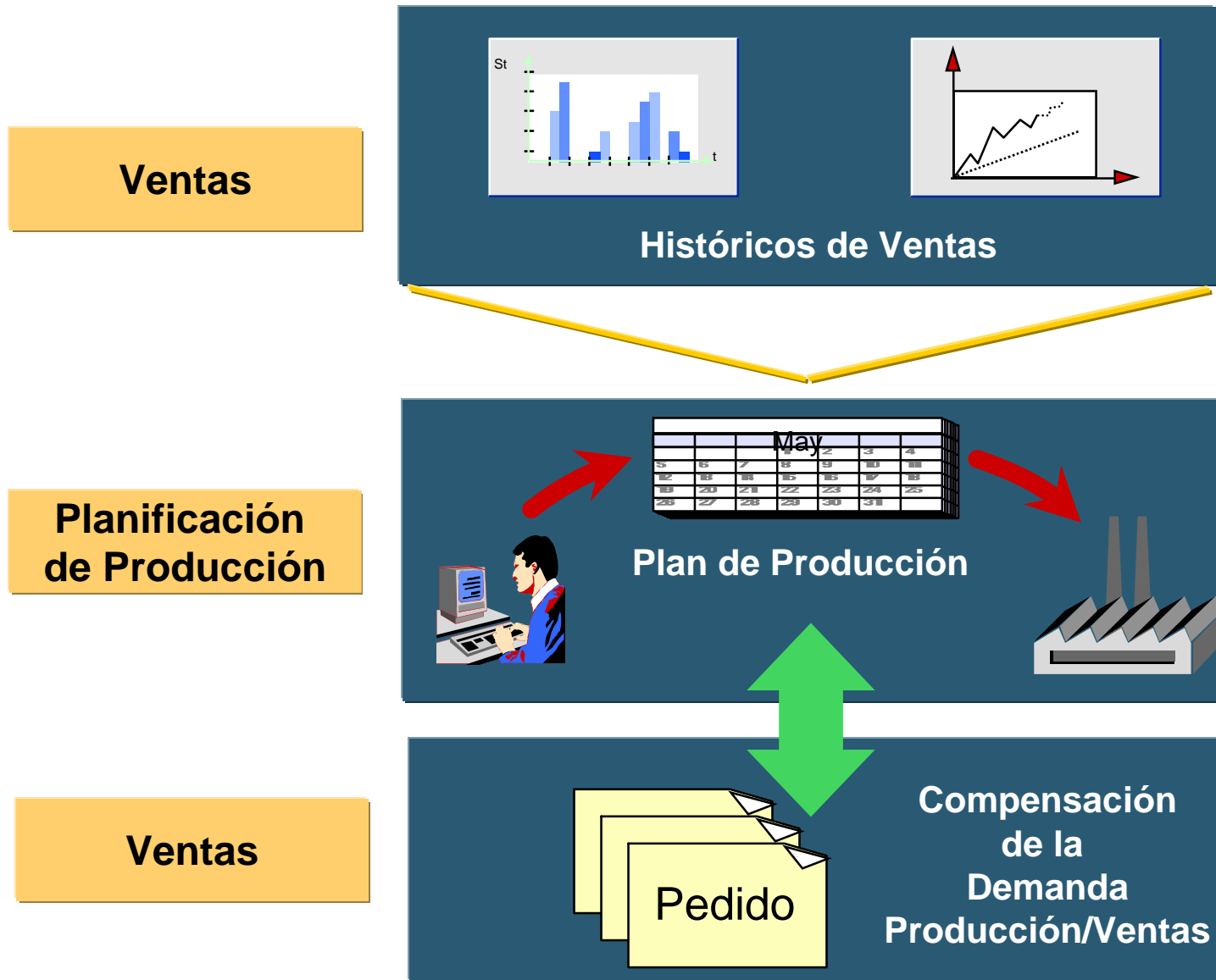
7.3. Lista de Necesidades

SD: Sales and Distribution

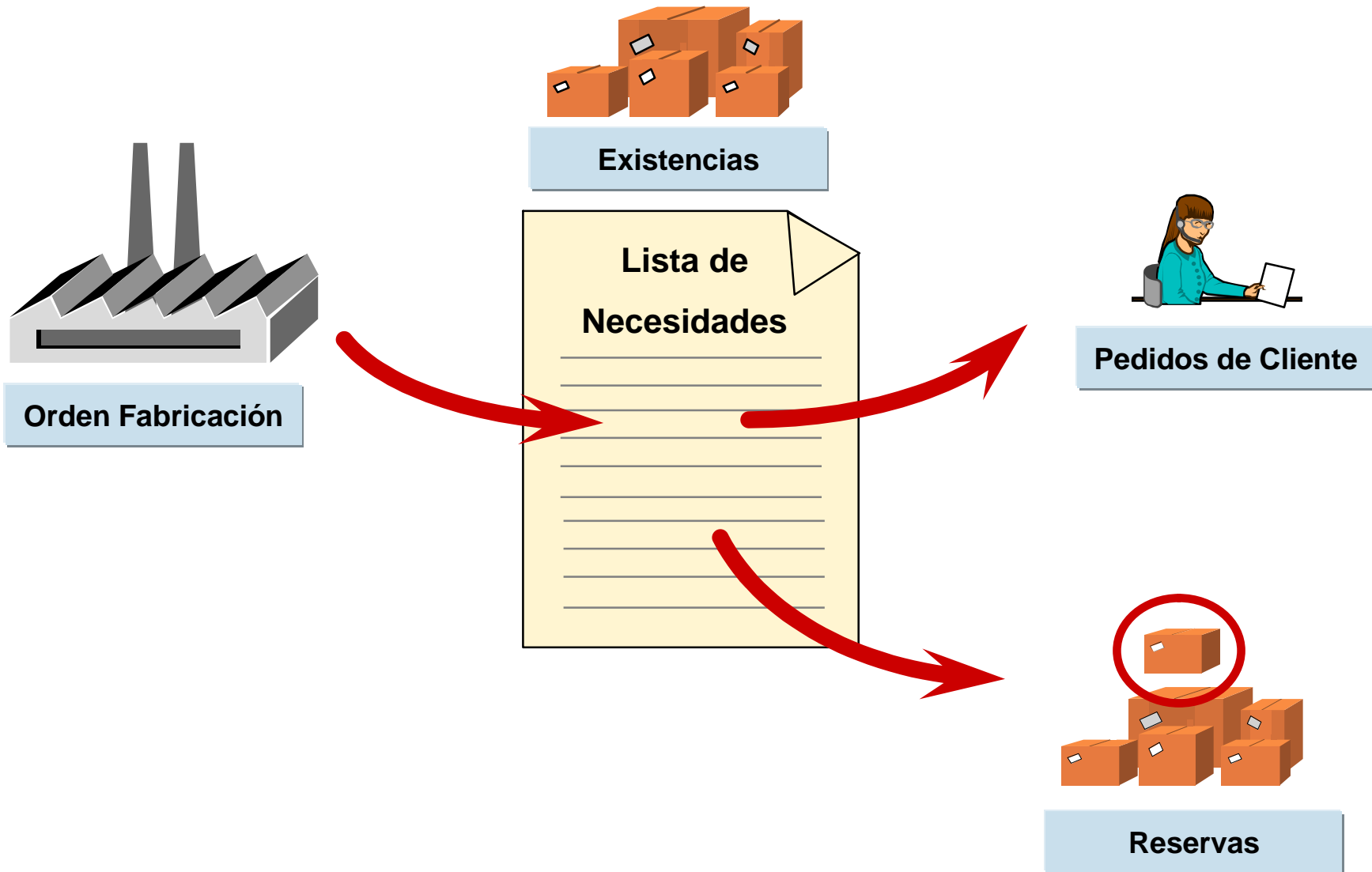
7.1. Visión Global de Integración entre SD-MM/PP

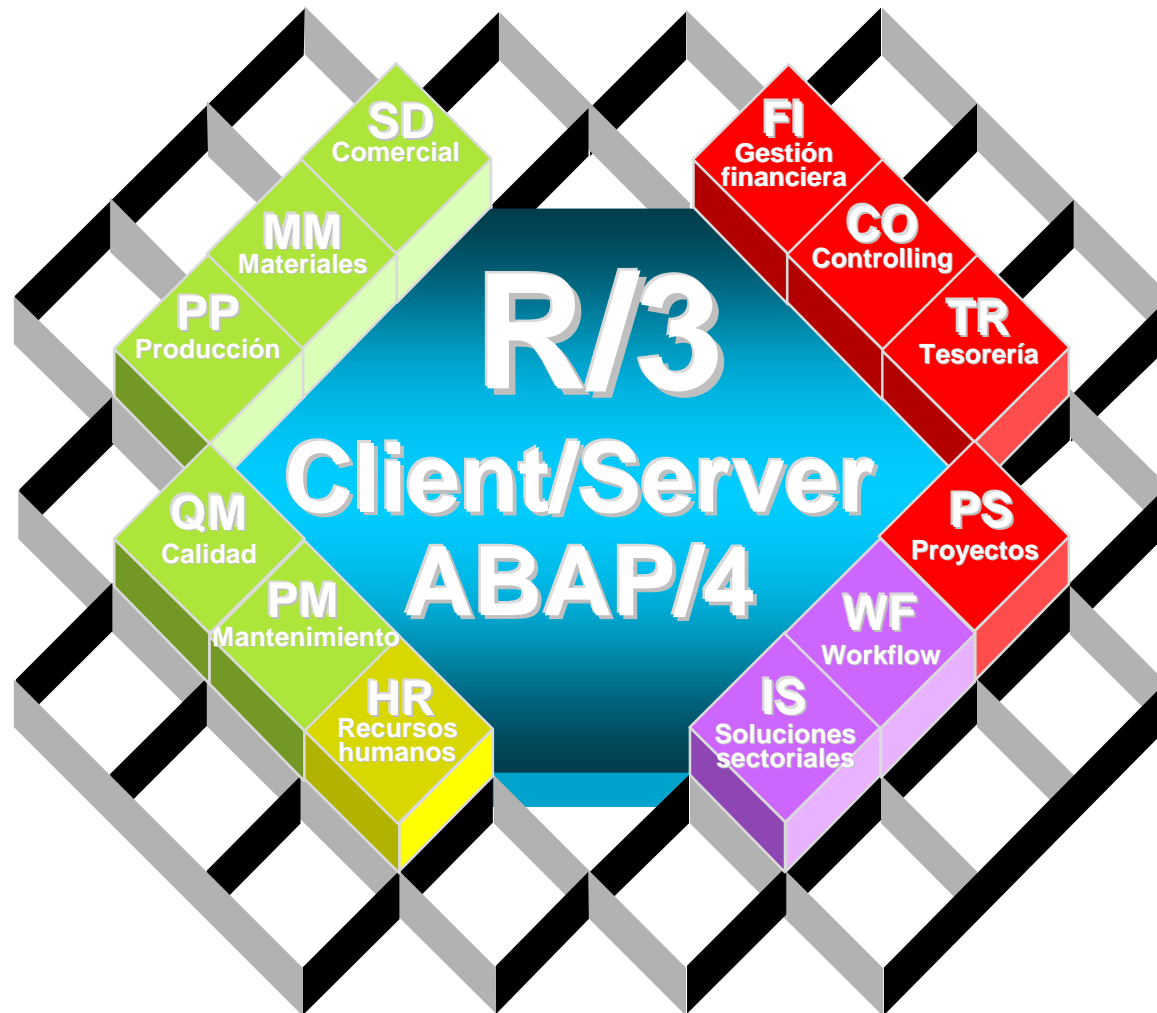


7.2. Históricos de Ventas / Plan de Producción

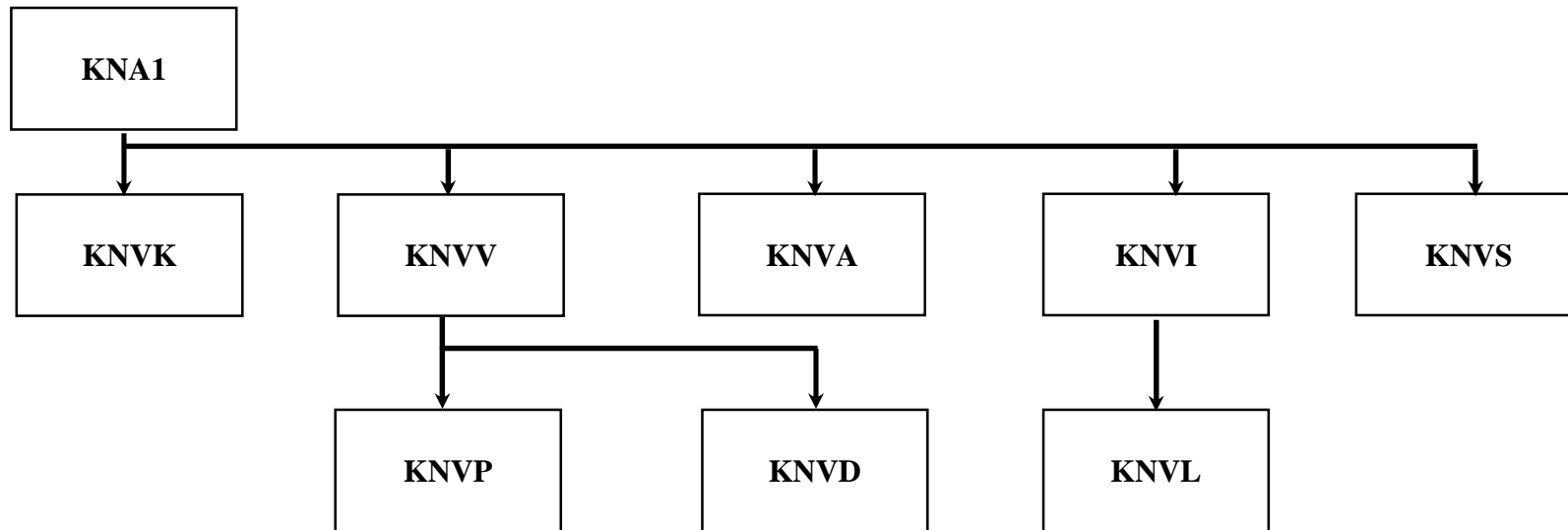


7.3. Lista de Necesidades





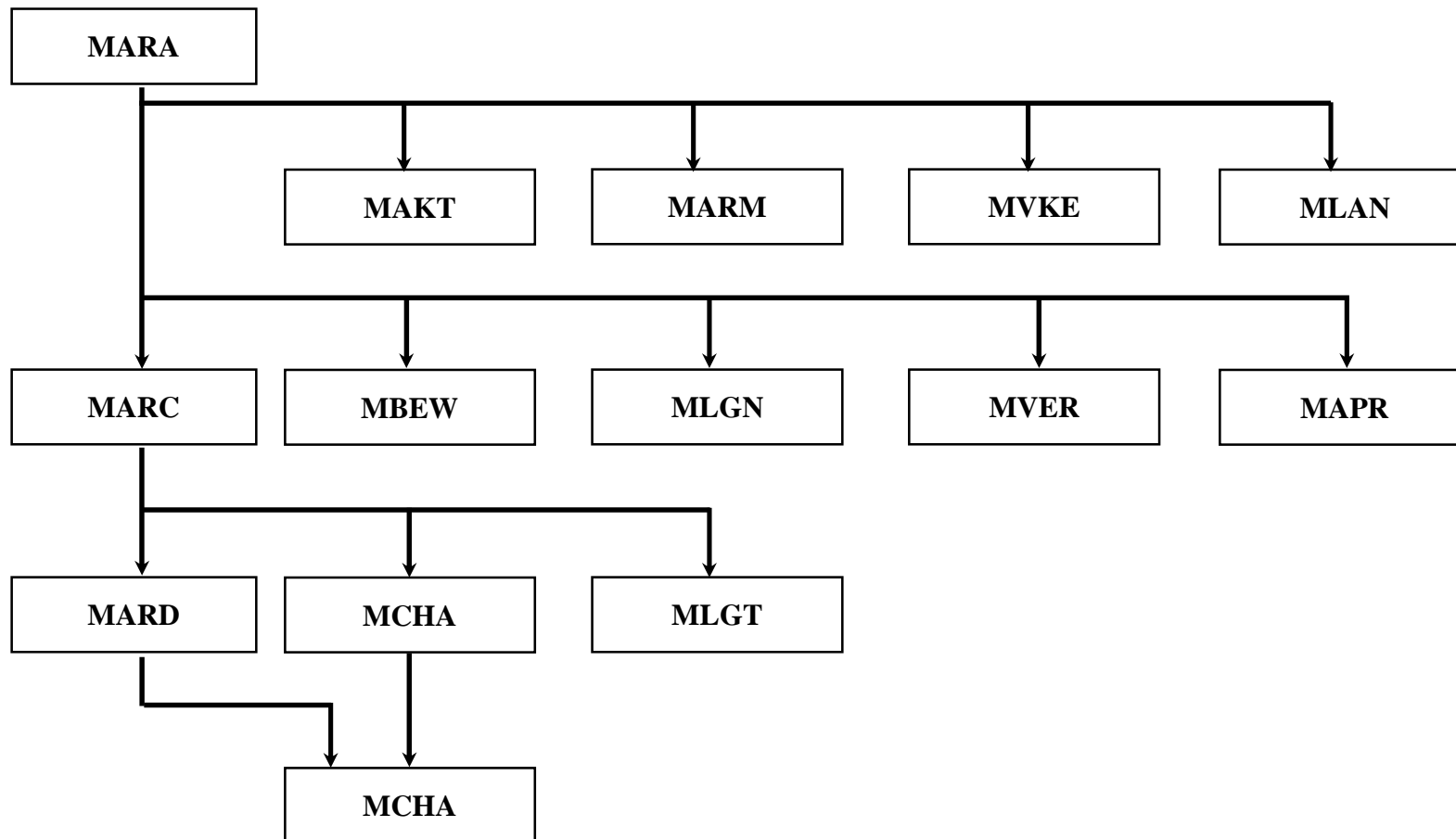
Estructura de tablas del cliente (Estadística de ventas)



I Las tablas contienen las informaciones siguientes:

KNA1:	Maestro de clientes, parte general.
KNVK:	Persona de contacto.
KNVA:	Puestos de descarga.
KNV1:	Indicadores de control.
KNVP:	Funciones del interlocutor.
KNVD:	Documentos.
KNVL:	Licencias.
KNVS:	Datos de envío.

Estructura de tabla de materiales (1)



Estructura de tabla de materiales (2)

I Las tablas individuales contienen las informaciones siguientes:

MARA:	Datos generales de material
MAKT:	Textos breves
MARM:	Factores de conversión
MVKE:	Datos de ventas (por organización de ventas y por canal de distribución)
MLAN:	Datos de ventas (por país)
MARC:	Datos de centros
MBEW:	Datos de valoración
MLGN:	Datos de almacén LVS
MLGT:	Tipos de almacén LVS
MVER:	Datos de consumo
MAPR:	Indicador de datos de pronóstico
MARD:	Datos de almacén
MCHA:	Lotes
MCHB:	Stock de lotes.

Estructura de tabla cliente - material Información

KNMTK

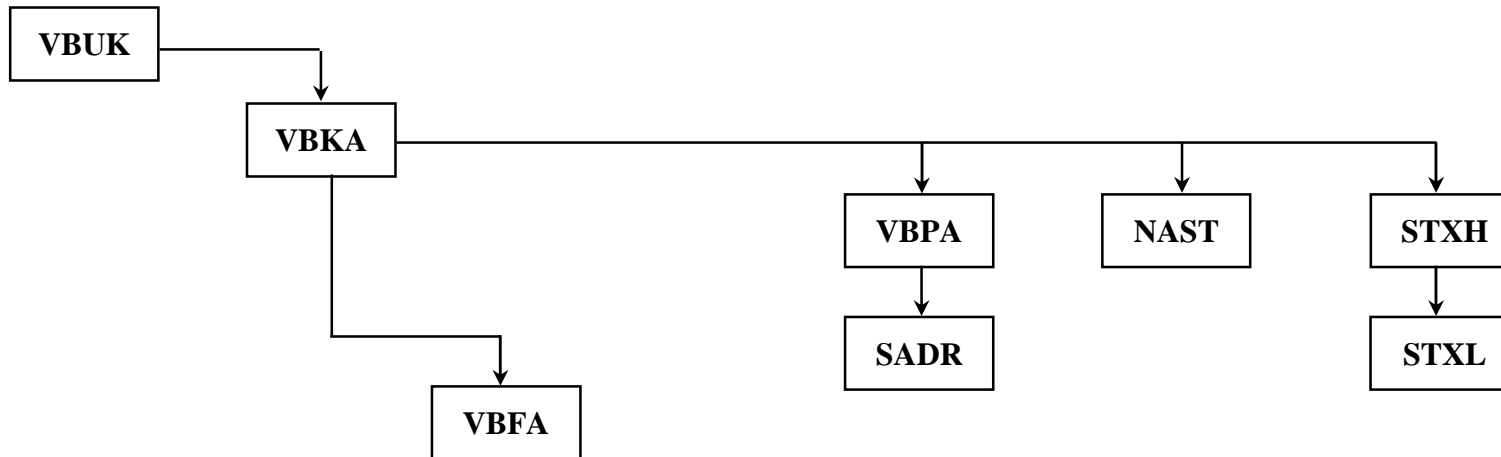
KNMT

I **Las tablas contienen las siguientes informaciones:**

KNMTK: **Tabla de cabecera.**
 Disponibles por motivos de rendimiento.

KNMT: **Tabla de datos.**

Estructura de tabla: Contacto



VBUK: Status de cabecera y datos de gastos.

VBKA: Contacto

VBPA: Documento de ventas: Interlocutor

SADR: Dirección

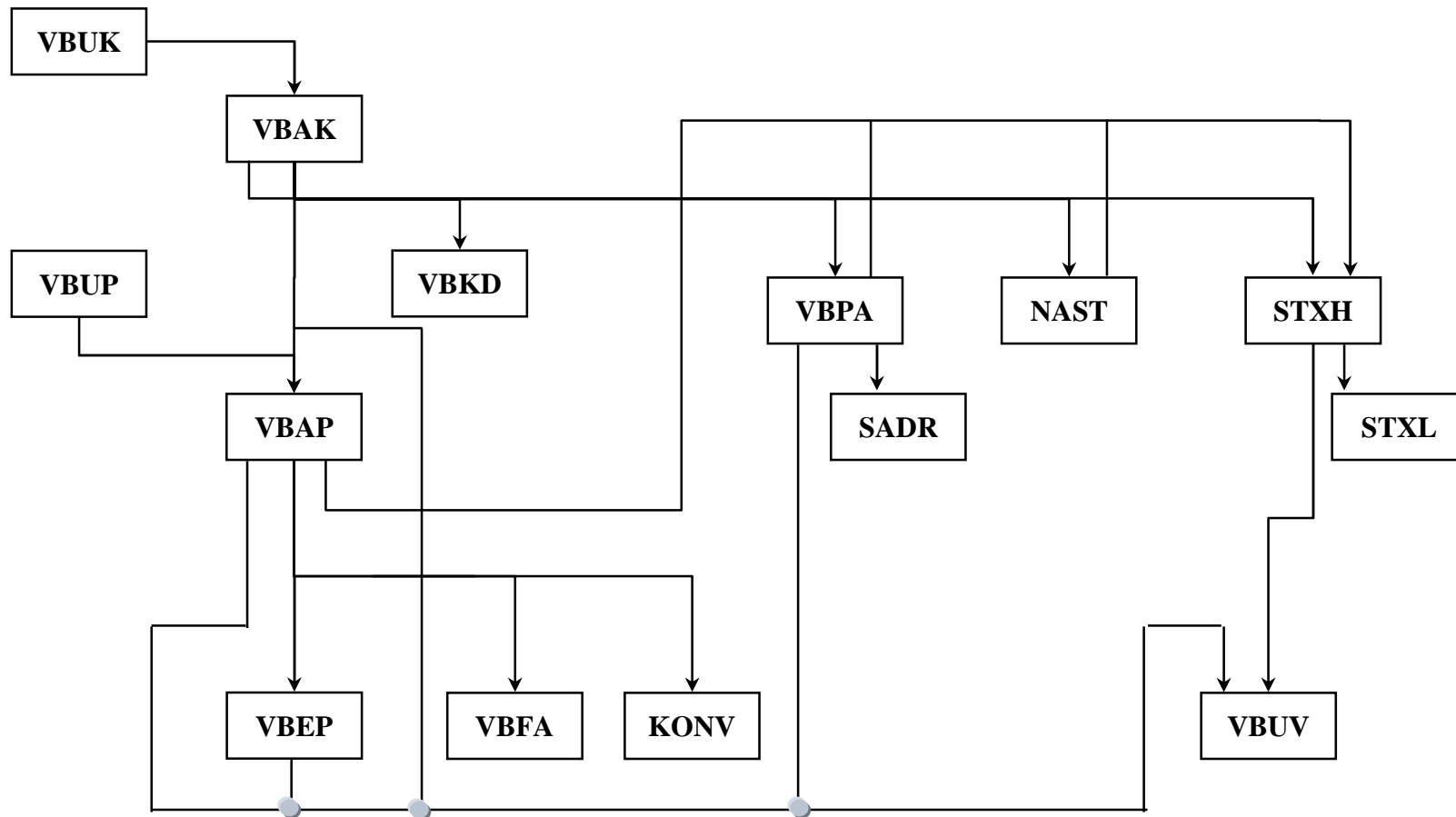
VBFA: Flujo de documentos de ventas.

NAST: Mensajes.

STXH: Textos: Cabecera

STXL: Textos: Líneas

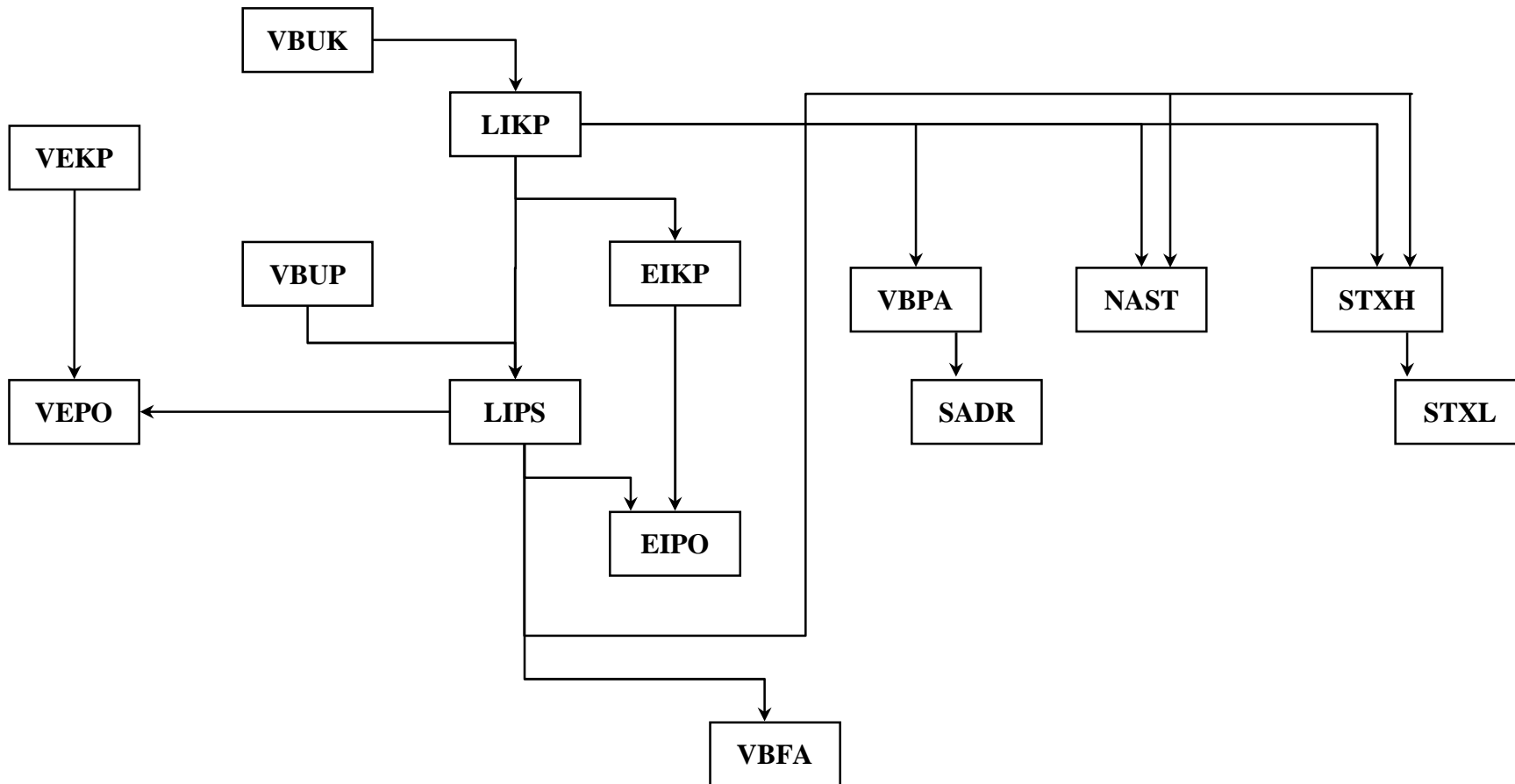
Documento de ventas: Estructura de tabla (1)



Documento de ventas: Estructura de tabla (2)

VBUK:	Status de cabecera y datos de gestión
VBAK:	Documento de ventas: Datos de cabecera
VBKD:	Documento de ventas: Datos comerciales
VBUP:	Status de posición
VBAP:	Documento de ventas: Datos de posición
VBEP:	Documento de ventas: Datos de reparto
VBPA:	Documento de ventas: Interlocutor
SADR:	Dirección
VBFA:	Flujo del documento de ventas
KONV:	Condiciones
NAST:	Mensajes
STXH:	Textos: Cabecera
STXL:	Textos: Líneas
VBUV:	Protocolo de datos incompletos

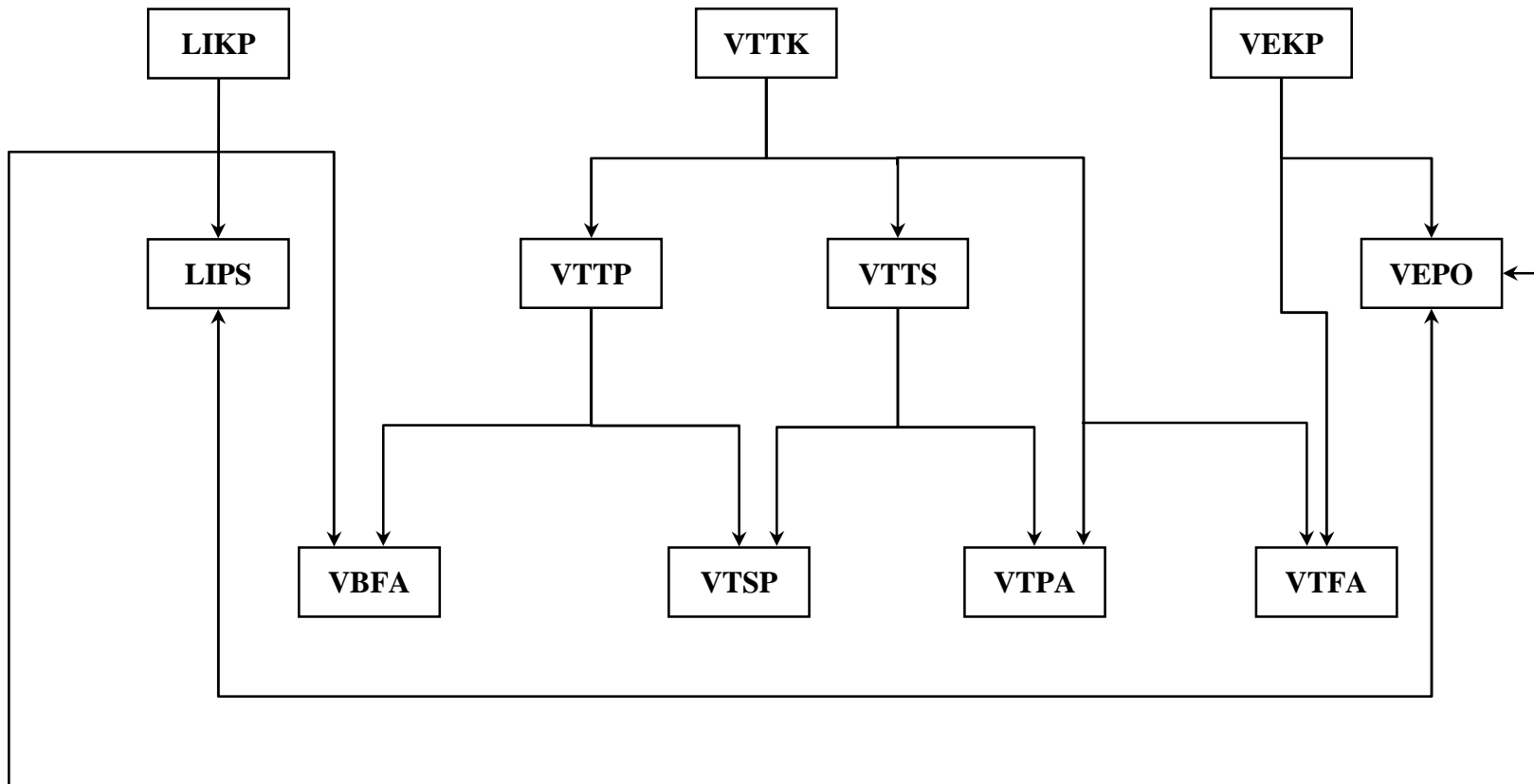
Estructura de tabla: Entrega (1)



Estructura de tabla: Entrega (2)

VBUK:	Status de cabecera y datos de gestión
LIKP:	Entrega: datos de cabecera
VBUP:	Status de posición
LIPS:	Entrega: datos de posición
VBPA:	Documento de ventas: Interlocutor
SADR:	Dirección
VBFA:	Flujo del documento de ventas
NAST:	Mensajes
STXH:	Textos: Cabecera
STXL:	Textos: Líneas
VEKP:	Unidad de envío: datos de cabecera
VEPO:	Unidad de envío: datos de posición
EIKP:	Export / Import: datos de cabecera
EIPO:	Export / Import: datos de posición

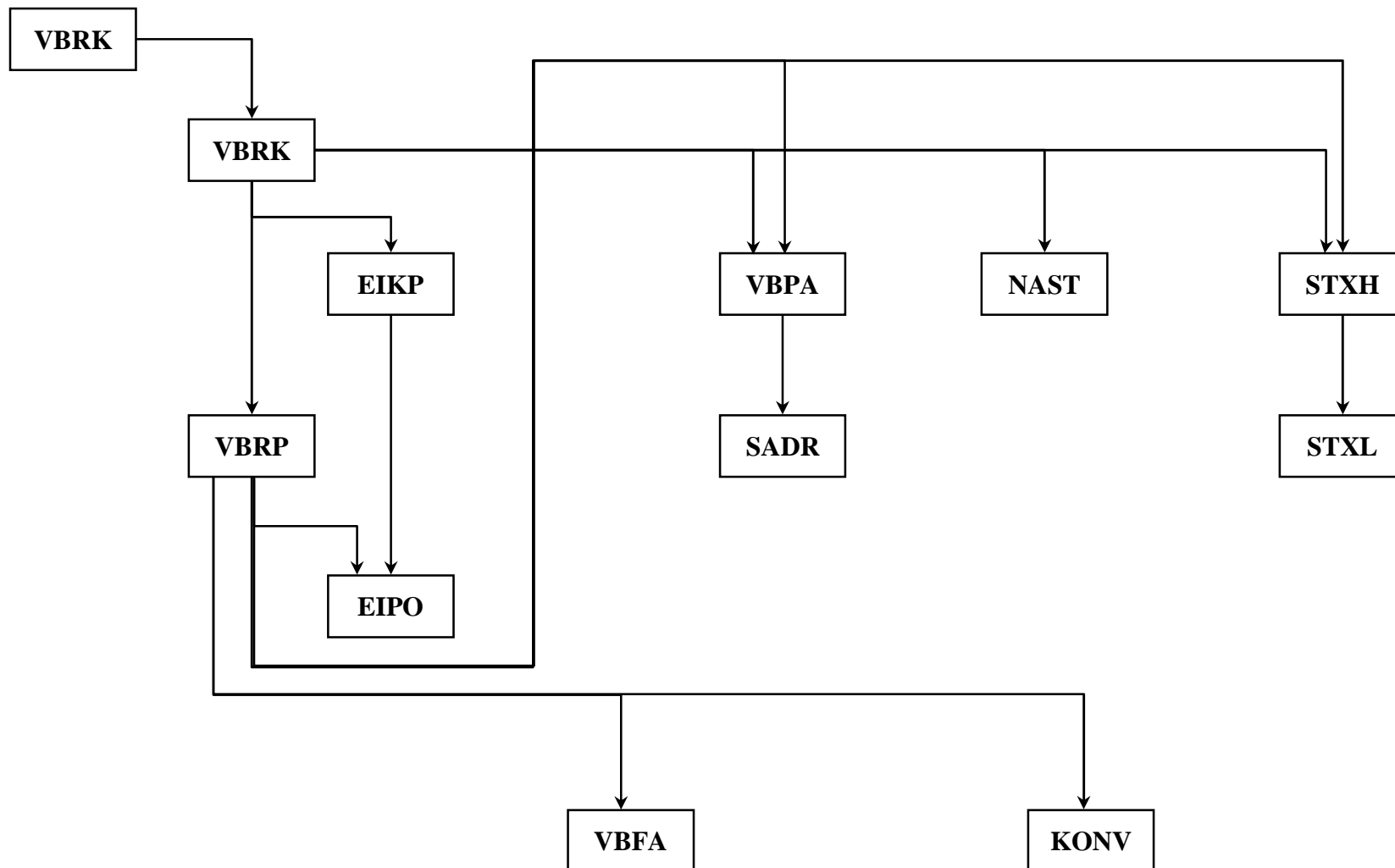
Estructura de tabla: Transporte (1)



Estructura de tabla: Transporte(2)

LIKP:	Cabecera de entrega
VTTK:	Cabecera de transporte
VEKP:	Cabecera de elemento de envío
LIPS:	Posición de entrega
VTTP:	Posición de transporte
VTTS:	Etapas de transporte
VEPO:	Posición de elemento de envío
VBFA:	Flujo de documentos
VTSP:	Asignación posición / etapas
VTPA:	Interlocutor de transporte
VTFA:	Flujo de documentos de transporte

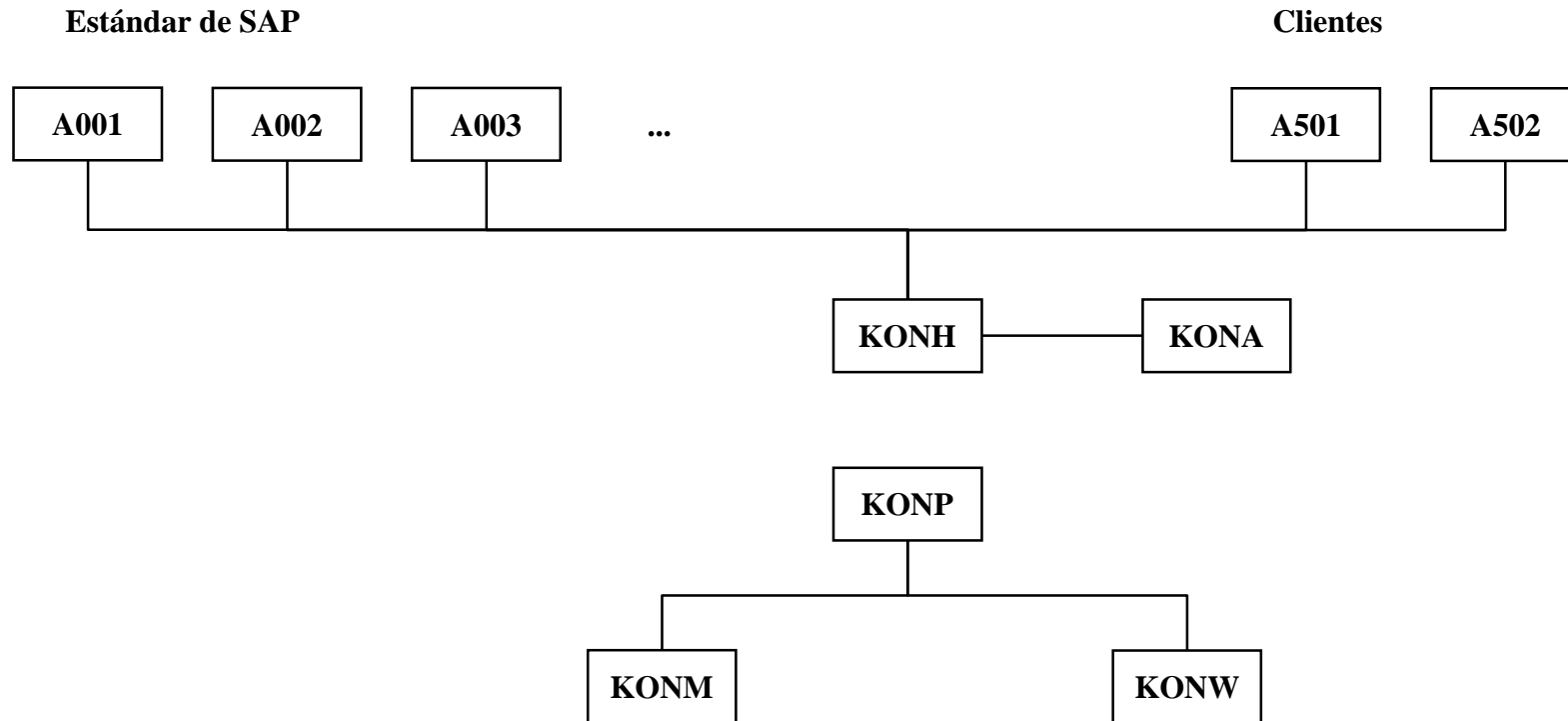
Estructura de tabla: Factura (1)



Estructura de tabla: Factura(2)

VBUK:	Status de cabecera y datos de gestión
VBRK:	Factura: datos de cabecera
VBRP:	Factura: datos de posición
VBPA:	Documento de ventas: interlocutor
SADR:	Dirección
VBFA:	Flujo de documentos de ventas
KONV:	Condiciones
NAST:	Mensajes
STXH:	Textos: cabecera
STXL:	Textos: líneas

Estructura de tabla de condiciones para la determinación de precio (1)



Estructura de tabla de condiciones para la determinación de precio(2)

I Cada tabla contiene las informaciones siguientes:

Annn:	Tabla de condición
KONH:	Cabecera de condiciones
KONA:	Acuerdo (sólo en caso de rappel)
KONP:	Posición de condición
KONM:	Escalado de cantidades
KONW:	Escala de valores

Observación:

KONM y KONW no pueden estar disponibles al mismo tiempo

Tablas de índices (1)

VBKOF

VBKPA

VAKPA

VLKPA

VRKPA

VEPVG

VKDFS

VAPMA

VLPMA

VRPMA

VBFA

VAKGU

VMVA

VMVL

VMCF

VMCR

VMSG

Tablas de índices (2)

VBKOF:	Índice de ventas:	contacto abierto con funciones del interlocutor
VBKPA:	Índice de ventas:	contactos con funciones del interlocutor
VAKPA:	Índice de ventas:	pedidos para funciones del interlocutor
VLKPA:	Índice de ventas:	entregas para funciones del interlocutor
VRKPA:	Índice de ventas:	facturas de las funciones del interlocutor
VAPMA:	Índice de ventas:	posiciones de pedido de material
VLPMA:	Índice de ventas:	posiciones de entrega de material
VRPMA:	Índice de ventas:	posiciones de factura de material
VAKGU:	Índice de ventas:	validez de la consulta y de la oferta
VEPVG:	Índice de vencimiento de envío	
VKDFS:	Índice de ventas:	causante de factura
VBFA:	Flujo de documentos de ventas	
VMVA:	Objeto de matchcode:	documentos de ventas
VMVL:	Objeto de matchcode:	entregas
VMCF:	Objeto de matchcode:	facturas
VMCR:	Objeto de matchcode:	listas de facturas
VBSG:	Objeto de matchcode:	grupos de documentos de ventas