

SAP ECC 5.00
Octubre 2005
Español

J57 **Ampliación del Proceso de Ventas**

Business Process Procedure

Copyright

© Copyright 2005 SAP AG. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP AG. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by SAP AG and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.

Microsoft, Windows, Outlook, and PowerPoint are registered trademarks of Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli, and Informix are trademarks or registered trademarks of IBM Corporation in the United States and/or other countries.

Oracle is a registered trademark of Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1, and Motif are registered trademarks of the Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame, and MultiWin are trademarks or registered trademarks of Citrix Systems, Inc.

HTML, XML, XHTML and W3C are trademarks or registered trademarks of W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java is a registered trademark of Sun Microsystems, Inc.






JavaScript is a registered trademark of Sun Microsystems, Inc., used under license for technology invented and implemented by Netscape.

MaxDB is a trademark of MySQL AB, Sweden.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

Iconos

Icono	Significado
	Importante
	Ejemplo
	Nota
	Recomendación
	Sintaxis

Convenciones Tipográficas

Formato	Descripción
<i>Texto ejemplo</i>	Palabras o caracteres que aparecen en la pantalla de usuario. Incluye títulos de pantalla, etiquetas de campo y botones, así como nombres de menú, rutas y opciones. Referencias con otra documentación.
Texto ejemplo	Palabras enfatizadas o expresiones en el cuerpo del texto, títulos de gráficos y tablas.
TEXTO EJEMPLO	Nombres de elementos en el sistema. Incluye nombres de reportes, nombres de programas, códigos de transacciones, nombres de tabla y palabras clave individuales de un lenguaje de programación acompañadas por texto, por ejemplo SELECT e INCLUDE.
Texto ejemplo	Salida en la pantalla de usuario. Incluye nombres de archivo/directorio y sus rutas, mensajes, código fuente, nombres de variables y parámetros, así como nombres de instalación, actualización y herramientas de base de datos.
Texto ejemplo	Funciones del teclado, por ejemplo F2 o la tecla Enter
Texto ejemplo	Entrada exacta de usuario. Son palabras o caracteres que usted debe ingresar en el sistema exactamente igual a lo especificado en la documentación.
<Texto ejemplo>	Entrada variable de usuario. Palabras y caracteres entre < > deben ser reemplazadas por las entradas apropiadas antes de ingresar al sistema.

Índice

Ampliación del Proceso de Ventas: Introducción	5
Proceso de Pedidos de Venta Estándar	5
Crear Pedido de Ventas.....	5
Creación de la Entrega	8
Facturación	9

Ampliación del Proceso de Ventas: Introducción

Un proceso de ventas efectivo necesita una correcta integración de todas las actividades que lo componen. El módulo Comercial de SAP (SD, Ventas y Distribución) facilita la integración del proceso de ventas por medio de la generación de un flujo de documentos en el cual todos los procesos y sus documentos relacionados tienen un antecesor vinculado.

En adición a las actividades de preventa que no son parte de este Business Process Procedure, el ciclo de ventas y distribución abarca el proceso de ventas, abastecimiento, entrega, facturación y pago. El módulo *Ventas y Distribución* le da formato a todos estos procesos utilizando documentos electrónicos.

Un documento de ventas es creado en proceso de ventas. En el proceso de entrega la entrega es creada, las mercaderías son seleccionadas, y la salida de mercaderías es contabilizada. En el proceso de facturación que sigue, una factura es creada y, si es necesario, liberada a contabilidad financiera.

Los pagos recibidos son documentados en el proceso de pagos y luego sin contabilizados.

El presente documento se ocupa del escenario de ampliación de ventas, incluyendo funciones específicas aplicadas en ventas: sustitución de materiales, bonificación en especie y listas de exclusión.

Proceso de Pedidos de Venta Estándar

Crear Pedido de Ventas

Uso

Cuando usted ingresa un pedido de ventas, el sistema realiza automáticamente una verificación de disponibilidad del material solicitado y determina el puesto de expedición a utilizar para su despacho. Dependiendo del cliente y del material, procesos especiales se disparan en el ingreso de pedidos. Para clientes específicos, por ejemplo, el sistema puede proponer un material para sustituir el ingresado. También de acuerdo a la cantidad solicitada de un material se puede proponer la entrega gratuita de una cantidad adicional del mismo. Esta actividad también se puede configurar para la imposibilidad de vender un determinado material a un cliente específico por una razón establecida.

Prerrequisitos

Módulos involucrados: SAP LO-SD, SAP LO-MM, SAP FI-FI

Antes de correr este escenario, asegúrese que existan los siguientes datos maestros:

Objeto	Dato
Material:	C20010
	C20011
	C20012
Solicitante:	C6120
Destinatario Mercadería:	C6120
Responsable del Pago	C6120
Centro	BP02

Objeto	Dato
Puesto de Expedición	BP02
Organización de Ventas	BP01
Canal de Distribución	01
Sector	01



Para ejecutar sin problemas este escenario, es necesario que los materiales C20010 y C20011 tengan stock disponible. Si es necesario utilice la transacción MB1C (clase de movimiento 561) para realizar recepciones de mercaderías para los materiales mencionados y así aumentar su disponibilidad. En la fecha de caducidad ingrese una mayor en 300 días a la fecha actual. Esto último será importante a la hora de realizar la determinación automática de lotes durante la creación del documento de entrega.



Si el J49 (*Aprovisionamiento de Stock*) esta instalado en su mandante, refiérase al BPP J59 (capítulo *Inspección de Calidad y Registración de Devoluciones al Stock de Libre Utilización o al Stock Bloqueado*) para realizar la recepción de mercaderías con las restricciones relativas al control de calidad (QM, transacción QE51N).

Procedimiento

1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear</i>
Código de Transacción	VA01

2. En la pantalla de *Crear Pedido de Cliente: Acceso* , ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:


Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Clase de Pedido		TA	Pedido estándar
Organización Ventas		BP01	
Canal Distribución		01	
Sector		01	

3. En la pantalla de *Crear Pedido Estándar :Resumen* , ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:











Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Solicitante		C6120	
Nro.Ped.Cliente		Nro. De Orden de Compra	

4. Ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Material		C20010	
Cantidad de Pedido		500	

5. Aparecerá la pantalla de diálogo de sustituciones donde podrá seleccionar un material para reemplazar al ingresado dentro de una lista. En este escenario continuaremos con el ingresado originalmente, por lo tanto haga clic en *Cancelar* .

Aparecerá un mensaje indicando que la cantidad mínima para obtener una bonificación en especie es de 1000 UN, por lo tanto no aplicará para la cantidad solicitada de 500 UN. Esto ocurre porque la funcionalidad de bonificación en especie está instalada y aplica para el cliente / material ingresados. El cliente debe ingresar un mínimo de 1.000 UN para recibir mercadería adicional en forma gratuita. En el próximo caso incrementaremos la cantidad solicitada para demostrar el funcionamiento práctico.

6. En la cantidad de pedido ingrese 1000 UN y pulse luego *Continuar* .
7. En la pantalla de diálogo de Sustitución del material C20010 haga clic en *Cancelar* .
8. La línea original solicitada ha sido reemplazada por dos líneas: una por una cantidad de 990 UN y otra con una cantidad de 10 UN. La línea por 10 UN es la bonificación en especie otorgada al cliente que será facturada a precio cero.
9. En el campo material, ingrese C20012. En *cantidad pedido*, ingrese 100. Haga clic en *Continuar* .
10. El sistema emitirá un mensaje indicando que el material ha sido excluido por lo que NO puede ser vendido al cliente actual.
11. Borre el material C20012, y haga clic en *Continuar* .
12. Haga clic en *Grabar* . El sistema mostrará el siguiente mensaje: *Pedido Estándar xx se ha grabado*.
13. De la barra de menú, acceda a *Documento de Venta* → *Modificar*.
14. En la pantalla inicial de Modificación de Pedido de Ventas, desde la barra de menú, acceda a *Documento de Ventas* → *Dar Salida*.
15. En la pantalla de diálogo de Dar Salida, asegúrese de que este seleccionada una línea con el mensaje BA00. Para visualizar el documento, haga clic en *Visualización de Impresión* .
16. El sistema mostrará en pantalla la impresión del documento. Haga clic en *Back* .
17. Si desea imprimir el documento, haga clic en *Imprimir* . De otra forma, haga clic en *Cancelar* .
18. Haga clic en *Back* .

Resultado

Usted ha creado un pedido de ventas con bonificación en especie.

Creación de la Entrega

Uso

El presente escenario demostrará la determinación de lotes en una entrega (en oposición a la determinación de lotes en el pedido de ventas). La determinación de lotes puede ser ejecutada automáticamente (como en este escenario) o en forma manual. Generalmente la determinación de lotes es ejecutada automáticamente. Sin embargo, si ningún lote coincide con el criterio de selección, uno puede disparar la determinación de lotes manualmente.







Procedimiento

1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Expedición y Transporte → Entrega de Salida → Crear → Documento Individual → Con referencia a orden de cliente</i>
Código de Transacción	VL01N

2. En la pantalla inicial de *Crear entrega de Salida según pedido*, ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla.

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Puesto de Expedición		BP02	
Pedido		Pedido creado en el paso anterior.	

3. En la pantalla de *Entrega de salida crear: Resumen*, haga clic en la etiqueta Picking.
4. Haga clic en  **Partición lote** para la primera línea.
5. Una segunda línea será visualizada. En el campo Ctd.Picking ingrese el valor de cantidad de entrega. Haga clic en *Continuar* .
6. Haga clic nuevamente en  **Partición lote** para cerrar dicha línea.
7. En la segunda línea, haga clic en  **Partición lote**.
8. En la línea de lote, en el campo Ctd.Picking ingrese el valor de Cantidad entrega. Haga clic en *Continuar* .
9. Haga clic en  **Contabilizar SM**. El sistema mostrará el siguiente mensaje: *Entrega de salida 8xxxxx grabada*.

Resultado

El documento de entrega ha sido creado, los lotes han sido determinados automáticamente y la salida de mercaderías ha sido contabilizada.

Facturación







Uso

La factura significa la finalización de una operación comercial en SD.

Procedimiento

1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear</i>
Código de Transacción	VF01

2. En la pantalla inicial de *Crear Factura*, ingrese en número de documento de entrega creado en el paso anterior. Para procesar el documento Haga clic en *Continuar* .
3. En la pantalla de *Factura (F2) Crear: Resumen de posiciones*, verifique que la segunda línea del pedido tenga precio = 0 MXP.
4. Haga clic en *Grabar* . El sistema mostrará el mensaje Documento 9xxxxxxx grabado.
5. Desde la barra de menú, Seleccione *Factura → Modificar*.
6. Ingrese el número de factura 9xxxxxxxxx y haga clic en *Autorizar Contabilidad* .
7. Haga clic en  **Finanzas**: una lista de los documentos financieros será visualizada. Con doble clic puede visualizar el documento y su contenido.
8. Haga clic en *Back* .
9. En la pantalla inicial de Modificación de Factura, desde la barra de menú, acceda a *Factura → Dar Salida*.
10. En la pantalla de diálogo de Dar Salida, asegúrese de que este seleccionada una línea con el mensaje RD00. Para visualizar el documento, haga clic en *Visualización de Impresión* .

Resultado

Se ha creado un documento de factura y las contabilizaciones a los módulos de Finanzas (FI) y Controlling (CO) han sido realizadas.