

SAP ECC 5.00

Octubre 2005

Español

Datos Maestros de Clientes.

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.

Íconos

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

Íconos	3
Convenciones Tipográficas	3
Crear un registro maestro de clientes(Finanzas)	5
Crear un registro maestro de clientes(Comercial).....	13
Modificar un registro maestro de clientes.....	23

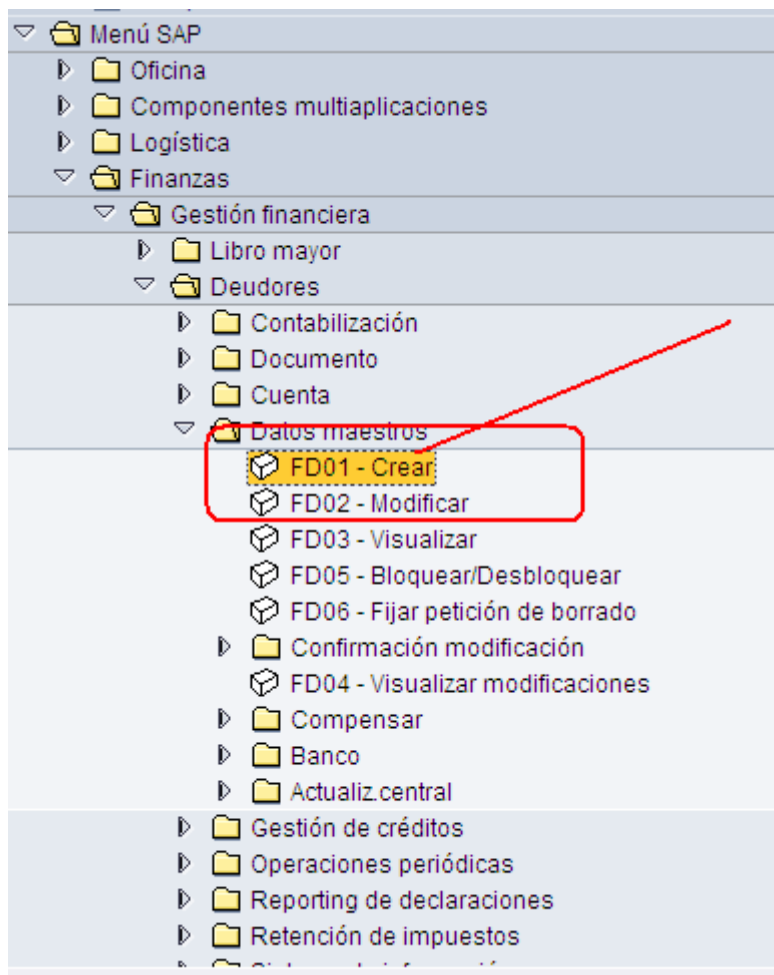
Crear un registro maestro de clientes(Finanzas).

Procedimiento.

La siguiente guía demuestra como generar los datos generales y de finanzas de un Cliente.

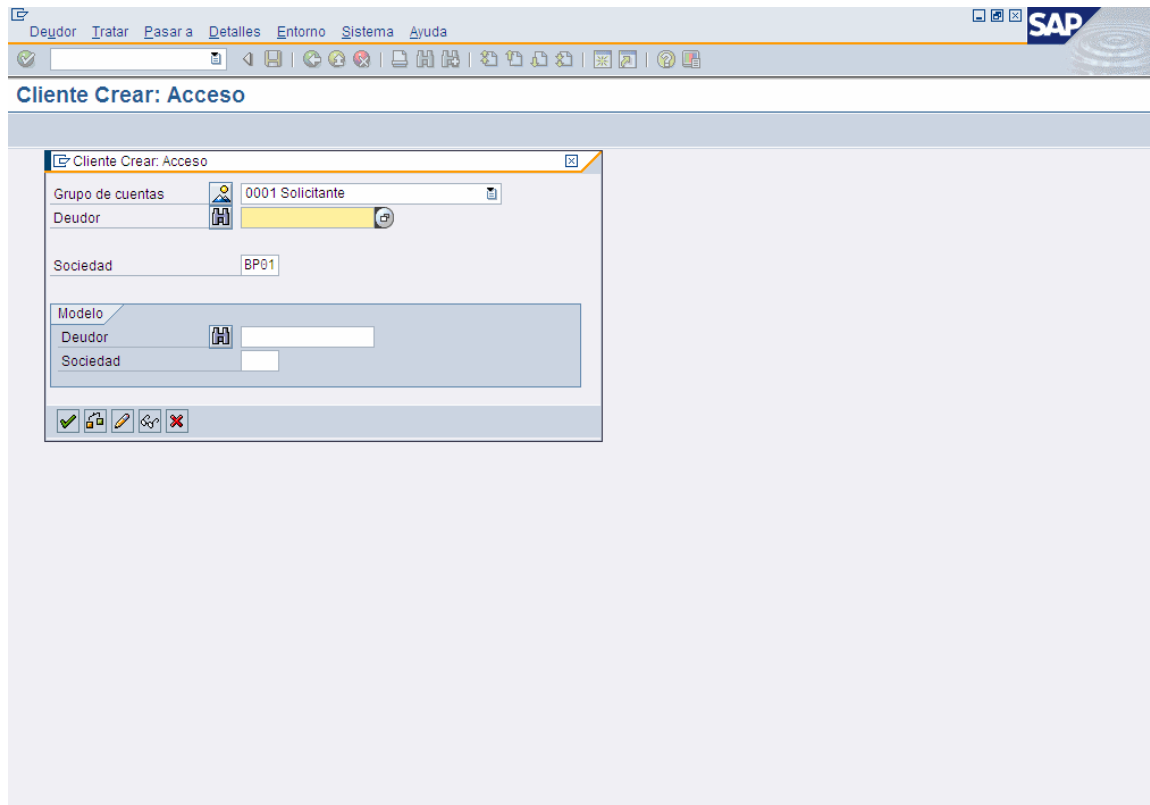
1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Finanzas → Gestión financiera → Deudores → Datos Maestros → Crear</i>
Código de Transacción	FD01



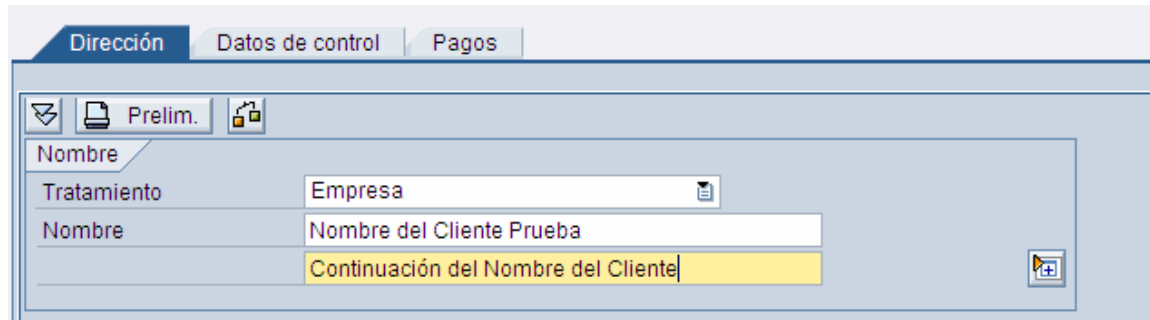
2.- En la pantalla *Cliente Crear: Acceso*, ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Grupo de Cuentas	El grupo de cuentas es una característica de clasificación dentro de los registros maestros de deudor o cliente.	0001	El grupo de cuentas 0001 se usará para clientes Nacionales y Exportación El grupo de cuentas VERB será utilizado para los clientes inter-compañías.



3.-Haga clic en *Continuar*  u oprima la tecla Enter.

4.- Indicar el Nombre del Cliente

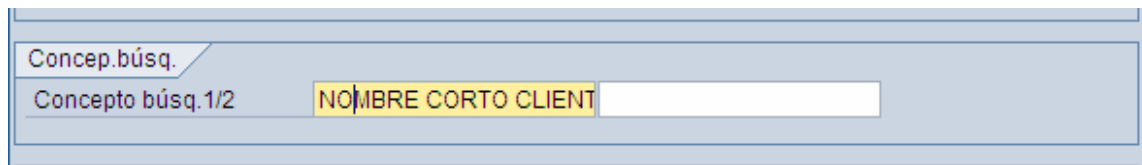


The screenshot shows the SAP customer master data entry screen for the 'Nombre' (Name) tab. The 'Tratamiento' (Treatment) field is set to 'Empresa'. The 'Nombre' field contains 'Nombre del Cliente Prueba'. Below it, the 'Continuación del Nombre del Cliente' (Continuation of Customer Name) field is highlighted in yellow, indicating it is the next field to be entered. The screen also shows tabs for 'Dirección', 'Datos de control', and 'Pagos', and a 'Prelim.' button.



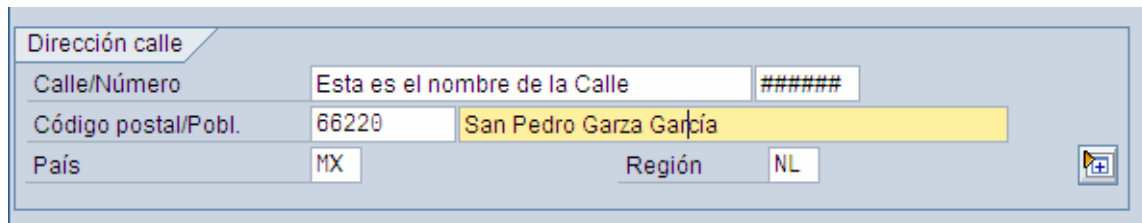
Nota: Se van a utilizar los primeros 2 renglones del nombre del cliente.

5.- Indicar un concepto de búsqueda, este campo es una denominación breve que se utiliza en Ayudas para búsqueda, es decir, esto es para cuando busquemos al cliente, usamos este campo como guía.



The screenshot shows the SAP customer master data entry screen for the 'Concep.búsq.' (Search Concept) field. The field is highlighted in yellow and contains the text 'NOMBRE CORTO CLIENT'. The screen also shows a 'Concepto búsq. 1/2' label and a search icon.

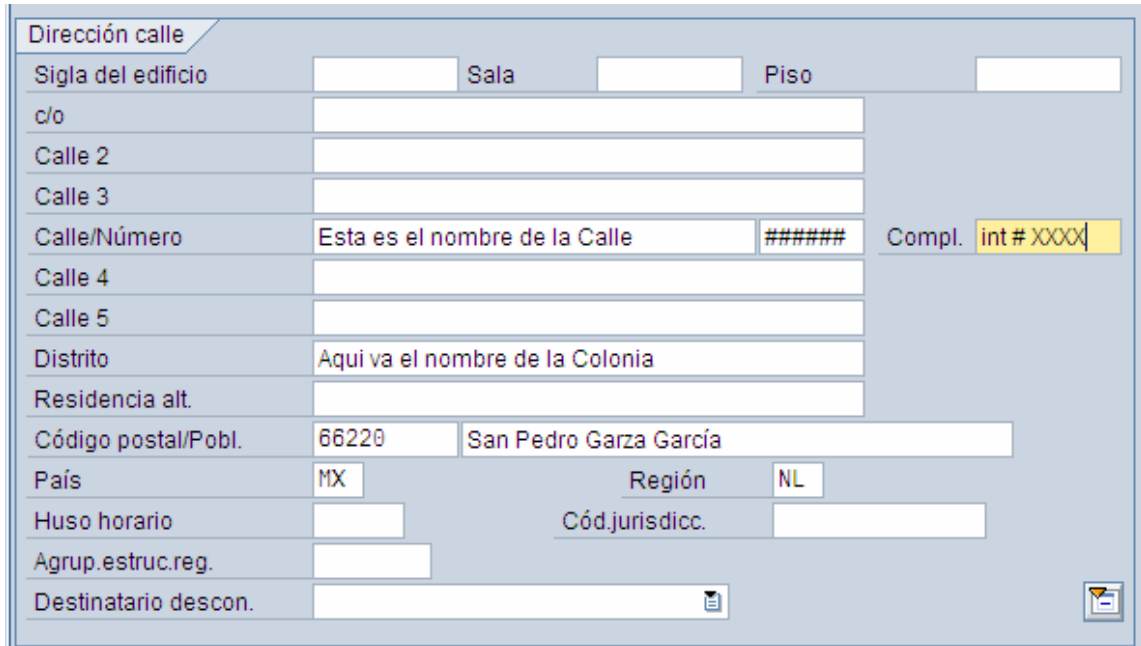
6.- Indicar la calle y el número, el código postal y la población.



The screenshot shows the SAP customer master data entry screen for the 'Dirección calle' (Street Address) tab. The 'Calle/Número' field contains 'Esta es el nombre de la Calle' and '#####'. The 'Código postal/Pobl.' field contains '66220' and 'San Pedro Garza García'. The 'País' field contains 'MX' and the 'Región' field contains 'NL'. The screen also shows a search icon.

7.- Oprimir el botón  para desplegar los demás datos de la dirección.

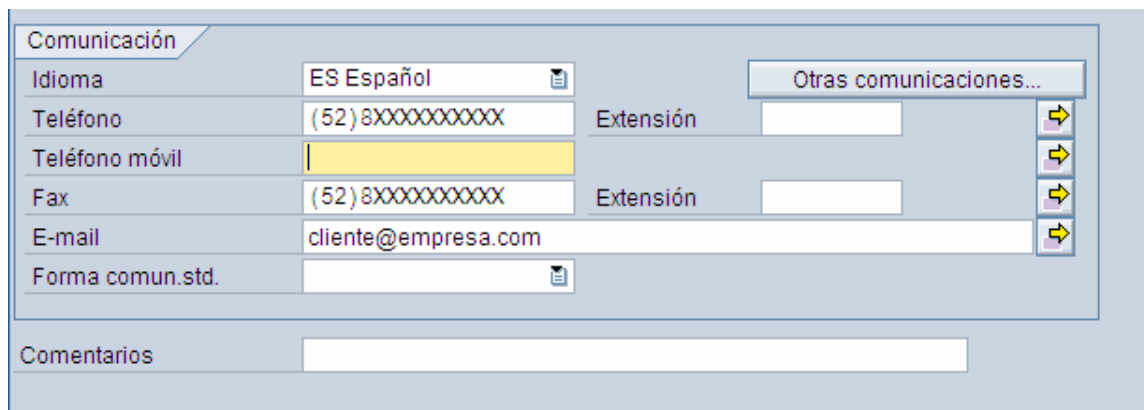
8.- En el campo Distrito se debe indicar la Colonia y en el campo complemento se debe indicar el número interior



Dirección calle	
Sigla del edificio	Sala
c/o	
Calle 2	
Calle 3	
Calle/Número	Esta es el nombre de la Calle
Calle 4	
Calle 5	
Distrito	Aqui va el nombre de la Colonia
Residencia alt.	
Código postal/Pobl.	66220 San Pedro Garza García
País	MX
Región	NL
Huso horario	Cód.jurisdicc.
Agrup.estruc.reg.	
Destinatario descon.	

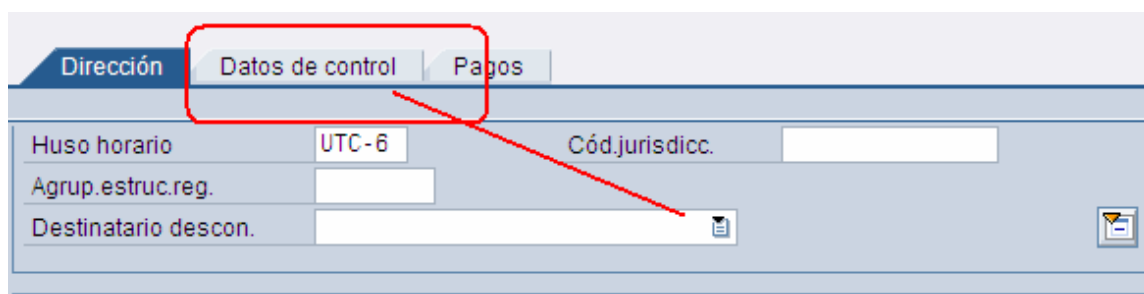
Indicar además el país y si se conoce la región y está dada de alta en el sistema, se debe teclear también.

9.- En el bloque *Comunicación* deben indicarse datos tales como el telefono, fax y correo electrónico en caso de que tenga.



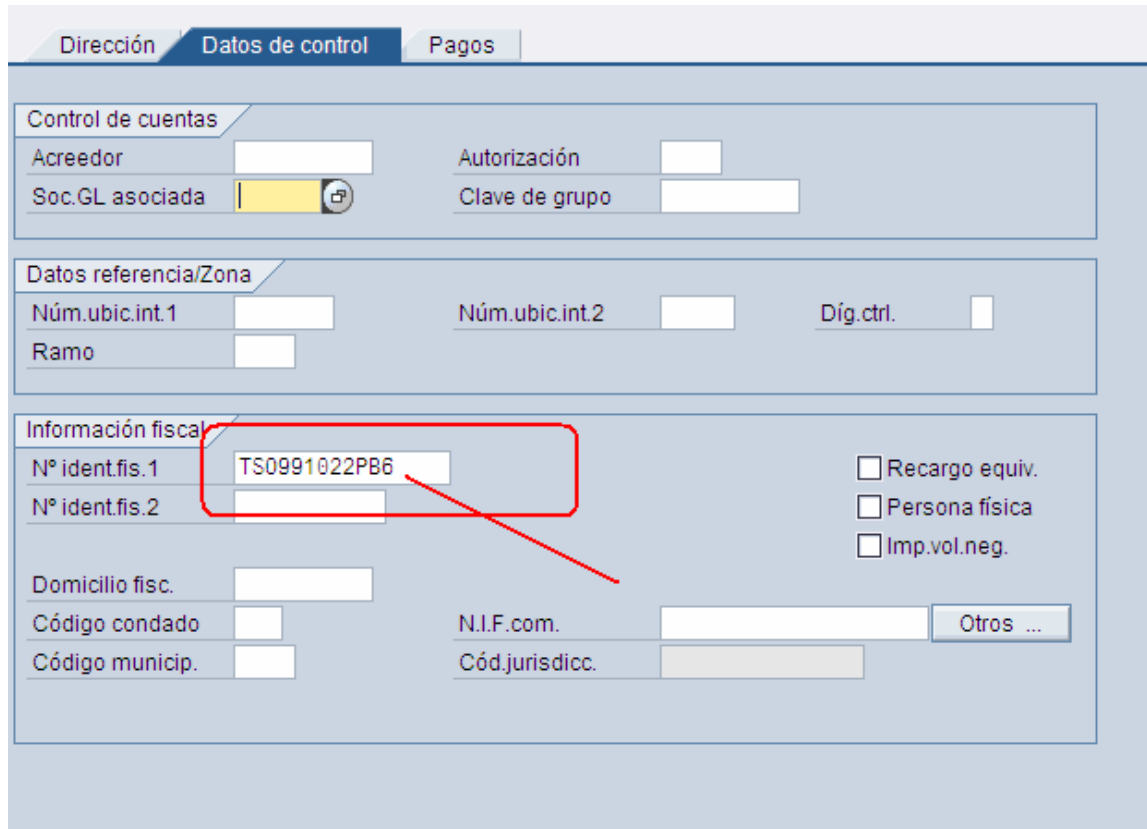
Comunicación	
Idioma	ES Español
Teléfono	(52) 8XXXXXXXXXX
Teléfono móvil	
Fax	(52) 8XXXXXXXXXX
E-mail	cliente@empresa.com
Forma comun.std.	
Comentarios	

10.- Pasar a la pestaña *Datos de Control*



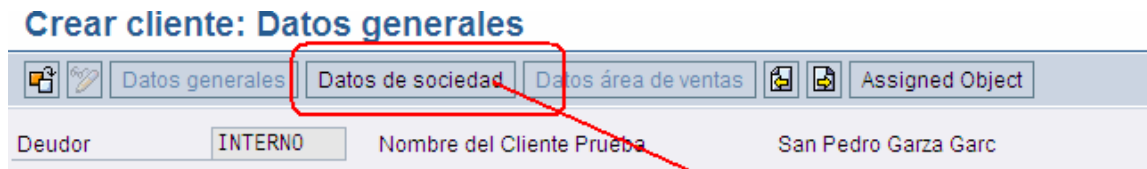
Dirección	Datos de control	Pagos
Huso horario	UTC-6	Cód.jurisdicc.
Agrup.estruc.reg.		
Destinatario descon.		

11.-Indicar en el Campo *No ident.fis 1* el RFC del Cliente.



The screenshot shows the 'Datos de control' tab in SAP. The 'Información fiscal' section is highlighted with a red box. The 'Nº ident.fis.1' field contains the value 'TS0991022PB6'. Other fields include 'Nº ident.fis.2', 'Domicilio fisc.', 'Código condado', 'Código municip.', 'N.I.F.com.', 'Cód.jurisdicc.', 'Recargo equiv.', 'Persona física', and 'Imp.vol.neg.'.

12.-Seleccione el botón *Datos de Sociedad* en la barra de botones



The screenshot shows the 'Crear cliente: Datos generales' screen. The 'Datos de sociedad' button in the top navigation bar is highlighted with a red box. Other buttons include 'Datos generales', 'Datos área de ventas', and 'Assigned Object'. The 'Deudor' field is set to 'INTERNO' and the 'Nombre del Cliente' is 'Prueba'. The user name 'San Pedro Garza Garc' is visible in the bottom right corner.

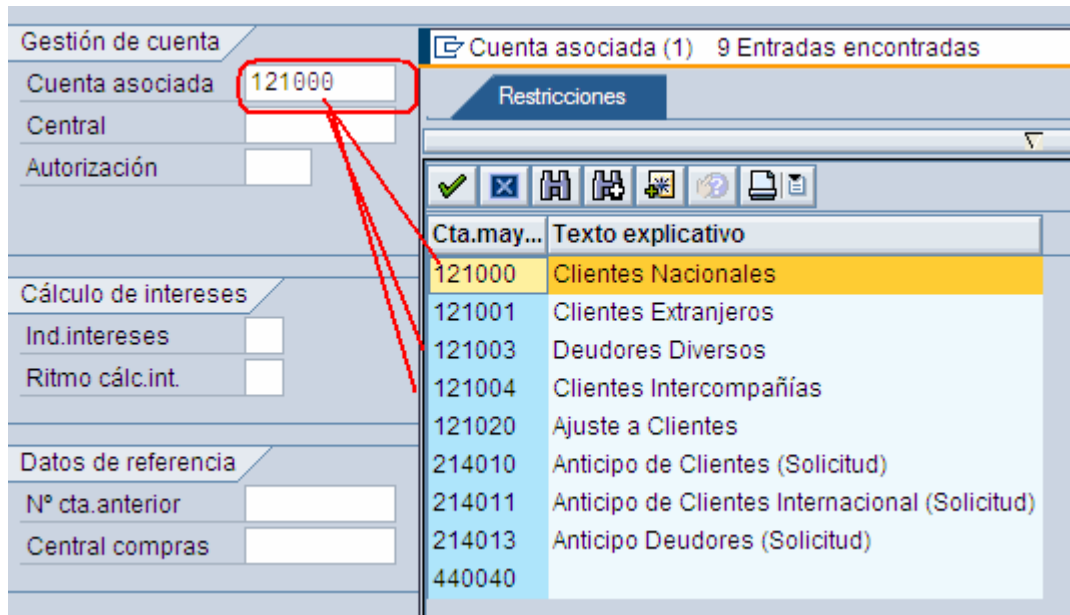
13.-En el campo Cuenta asociada de la pestaña *Gestión de Cuenta* indique el número de cuenta a la que se va a asociar el cliente

Crear cliente: Datos de sociedad

 Nota: Puede utilizar el matchcode  para buscar los posibles números de cuenta asocia

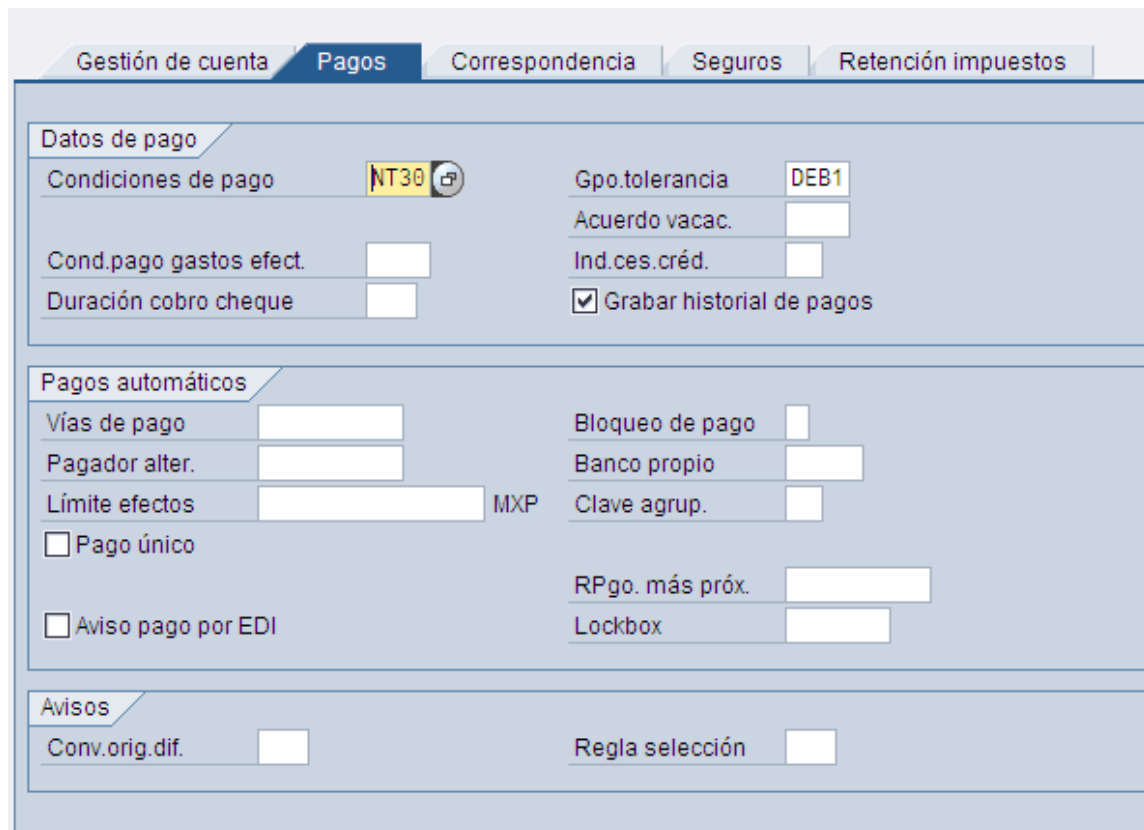
A continuación se muestra un listado de las cuentas asociadas que se utilizarán

Cuenta	Descripción
121000	Clientes Nacionales
121001	Clientes Extranjeros
121003	Deudores Diversos
121004	Clientes Intercompañías
121020	Ajuste a Clientes
214010	Anticipo de Clientes (Solicitud)
214011	Anticipo de Clientes Internacional (Solicitud)
214013	Anticipo Deudores (Solicitud)




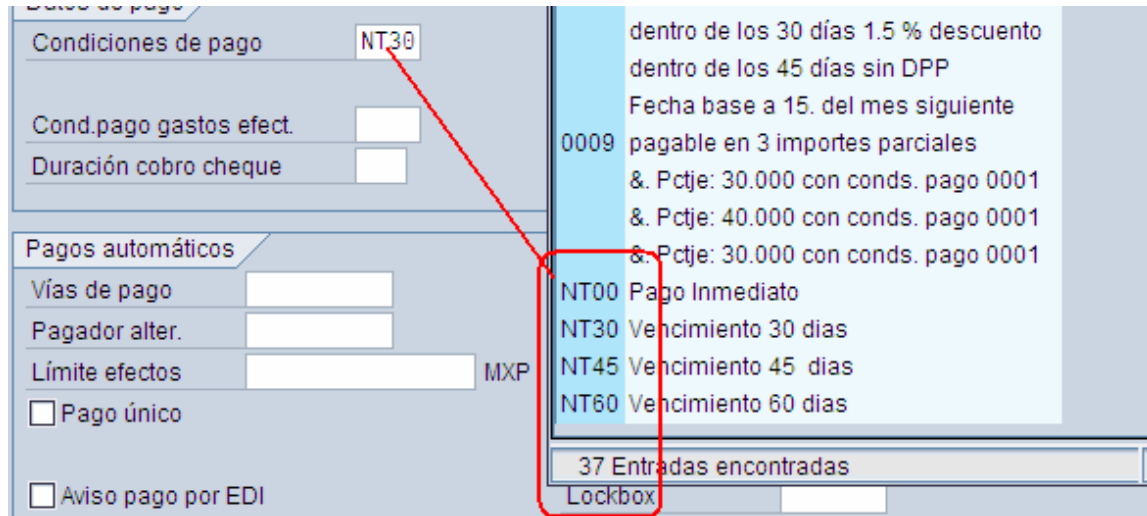
14.- Seleccione la pestaña *Pagos*

15.- Indique la clave de las *condiciones de pago*, el *Grupo de tolerancia* igual a DEB1 y marque el campo de *Grabar historial de pago*.





Nota: Puede utilizar el matchcode  para buscar las posibles claves de condiciones de pago



Condiciones de pago NT30

Cond.pago gastos efect.

Duración cobro cheque

Pagos automáticos

Vías de pago

Pagador alter.

Límite efectos MXP

Pago único


Aviso pago por EDI

dentro de los 30 días 1.5 % descuento
dentro de los 45 días sin DPP
Fecha base a 15. del mes siguiente
0009 pagable en 3 importes parciales
& Pctje: 30.000 con conds. pago 0001
& Pctje: 40.000 con conds. pago 0001
& Pctje: 30.000 con conds. pago 0001

NT00 Pago Inmediato
NT30 Vencimiento 30 días
NT45 Vencimiento 45 días
NT60 Vencimiento 60 días

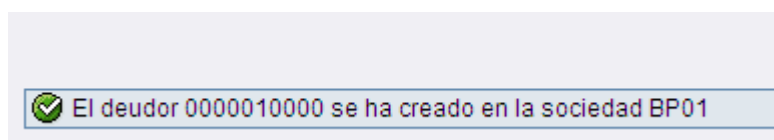
37 Entradas encontradas


Lockbox

10.-Una vez completados todos los datos haga clic en el botón *Grabar*  de la parte superior de la pantalla.

Resultados.

Si no existe ningún error el sistema nos indica que se ha generado en forma correcta el Cliente XXXXXX en la sociedad seleccionada.



 El deudor 0000010000 se ha creado en la sociedad BP01

Crear un registro maestro de clientes(Comercial).

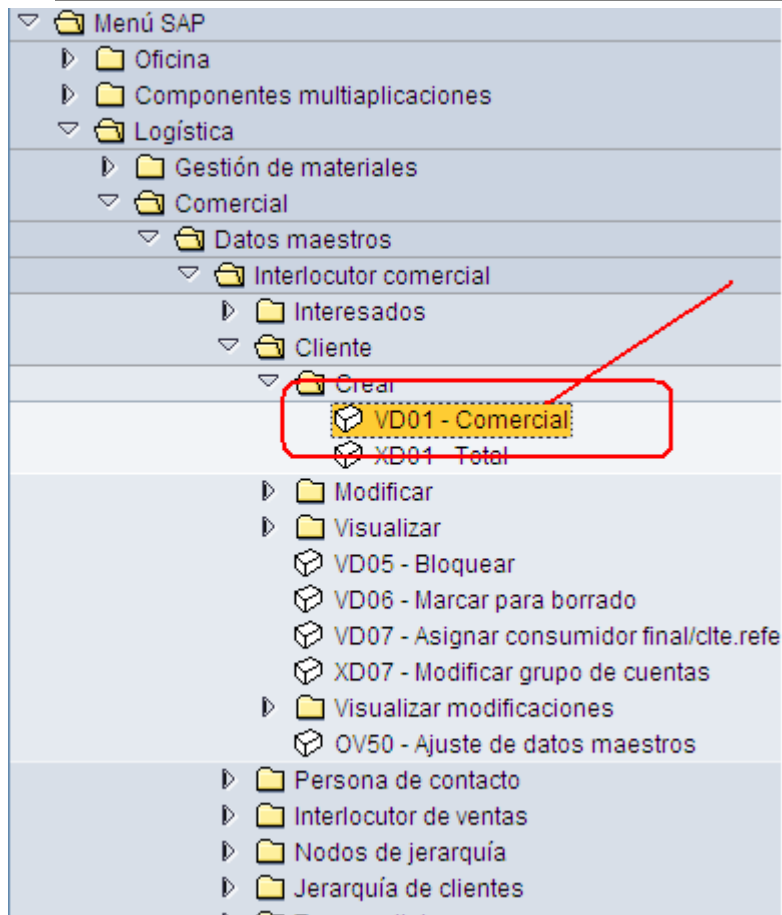
Procedimiento.

La siguiente guía demuestra como generar los datos de Comercial de un Cliente.

Una vez que ya tenemos creado el # de Cliente para Finanzas, el siguiente paso es crear éste en las Vistas de Ventas, a continuación se muestran los pasos a seguir.

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

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Datos Maestros → Interlocutor Comercial → Cliente → Crear → Comercial</i>
Código de Transacción	VD01



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

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Deudor	Es el número de Cliente	10000	En su caso ingrese el número de cliente
Organización de Ventas		BP01	
Canal de Distribución		01	
Sector		01	



Nota: Cuando esté trabajando en su sistema utilice sus propios datos de Cliente, Organización de ventas y Canal de distribución configurado para su empresa.

3.- En la pestaña de Ventas de la pantalla *Crear cliente: Datos Area de Ventas* ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Crear cliente: Datos área de ventas

Datos generales		Datos de sociedad		Datos área de ventas		Assigned Object	
Deudor	10000	Nombre del Cliente Prueba	San Pedro Garza Garc				
Organiz.ventas	BP01	Org. Ventas BP01					
Canal distrib.	01	Ventas Directas					
Sector	01	Productos 01					

Ventas	Expedición	Factura	Func.interlocutor	
Orden				
Zona de ventas	000001	Zona Norte	Probabil.pedido	100 %
Oficina ventas	BP01	Oficina ventas BP01	Grupo autoriz.	
Gr.vendedores	BP1	Grp. de Ventas BP1	Prop.posiciones	
Grupo clientes	01	Industria	Cta.en deudor	
Clase ABC			Gr.un.medida	
Moneda	MXP	Pesos mexicanos	Tipo cotización	
<input type="checkbox"/> Desactivar redondeo			Esq.clte.PP	
Atributos producto				
Determinación precio/Estadística				
Grupo precios				
Esquema cliente	1			
Lista precios	01	Comercio mayorista		
GrpEstadCliente	1			

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Zona de Ventas	Zona o región geográfica de ventas.		<p>Todo cliene puede tener asignada una zona de ventas. La zona de ventas puede ser utilizada como criterio de definición y determinación de condiciones de precio. Asimismo, si se desea crear una estadística de ventas, se puede tomar la zona de ventas como criterio de selección.</p>
Oficina de Ventas	Delegación (p. ej. una sucursal) responsable de la comercialización de determinados productos y servicios en una determinada zona geográfica.		<p>La oficina de ventas puede utilizarse como criterio de selección al generar estadísticas. Asimismo puede imprimirse la dirección de la oficina de ventas en las confirmaciones de pedido a remitir a los clientes.</p>
Grupo de Vendedores	Grupo de comerciales responsables de la gestión de ventas para determinados productos o prestaciones de servicios.		<p>Mediante grupos de vendedores se pueden representar las distintas áreas de responsabilidad dentro de una oficina de ventas. Si desea crear una estadística de ventas, puede emplear el grupo de vendedores como criterio de selección.</p>
Grupo de Clientes	Define un determinado grupo de cliente (p. ej. mayoristas o minoristas) y se utiliza para determinar precios y con fines estadísticos.		<p>La definición de los grupos de clientes queda a criterio del usuario, dependiendo de las características específicas de la empresa. La pertenencia de un cliente a un determinado grupo se define ya sea en el registro maestro del solicitante o bien directamente en el documento de ventas.</p> <p>El grupo de clientes puede utilizarse además como criterio de selección al generar estadísticas de venta.</p>


Moneda	Moneda del cliente de un área de ventas. En la organización de ventas indicada se liquida al cliente en esta moneda.		Es la moneda por default que el sistema propone cada vez que se captura un pedido para un cliente
Esquema de Cliente	Determina el esquema de cálculo que el sistema debe aplicar automáticamente cuando se debe crear un documento de ventas para un cliente.	1	Siempre hay que indicar este valor de 1.
Lista de precios	Identifica una lista de precios u otra clase de condición por ejemplo, descuento o recargo.		Se pueden utilizar los tipos de listas de precios para trabajar con condiciones en la determinación de precios o para estadísticas.
Grupo de Estadísticas de cliente	Define un grupo de estadísticas asignado a Cliente y se utiliza para la determinación de los datos, que el sistema actualiza en el sistema info para logística.	1	Siempre hay que indicar este valor de 1.

4.- Seleccionar la pestaña *Expedición* e ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Deudor	100000	Nombre del Cliente Prueba	San Pedro Garza Garc
Organiz.ventas	BP01	Org. Ventas BP01	
Canal distrib.	01	Ventas Directas	
Sector	01	Productos 01	

Ventas | **Expedición** | Factura | Func.interlocutor

Expedición

Prioridad de entrega  Agrupamiento pedidos

Condición expedición Estándar

Centro suministrador

Relevante ARE

Vent.tiempo ARE

Entregas parciales

Entrega completa obligatoria

Entrega parcial p.posición Entrega parcial permitida

Entregas parciales máximas

Tol.ilimitada

Toler.faltas sumin.

Tol.exc.suministro

Datos generales de transporte

Zona de transporte Zona Norte

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Prioridad de entrega	Puede asignar una prioridad de entrega a un material determinado o a una combinación de cliente y material. En el tratamiento de entregas en proceso colectivo, puede utilizar la prioridad de entrega como criterio de selección.		Este campo aparece en el pool de pedidos prontos a envío y puede usarse como criterio de selección.
Condición de expedición	Estrategia general de expedición con la que se entregan mercancías del proveedor al cliente.		<p>La condición de expedición fija, conjuntamente con el grupo de carga y el centro, el puesto de expedición que el sistema tiene que proponer.</p> <p>La condición de expedición determina, conjuntamente con el país y zona geográfica del puesto de expedición, del destinatario de las mercancías y del grupo de transporte, la ruta que el sistema propone en el pedido para el transporte de mercancías. En la entrega también se considera el grupo de peso al proponer la ruta.</p>
Centro suministrador (propio o externo)	Centro desde el que se suministran mercancías al cliente.		Este centro se transferirá automáticamente como valor propuesto a la posición del pedido de cliente.

4.- Seleccionar la pestaña *Factura* e ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Fechas de facturación (identificación de calendario)	Identifica el calendario que fija las fechas de facturación del cliente.	MX	Si el cliente, por ejemplo, solicita factura colectiva, puede definir las fechas de facturación en un calendario en el sistema. En la facturación, el sistema propondrá entonces automáticamente la fecha de factura correspondiente del calendario.
Incoterms parte 1 y parte 2	Fórmulas usuales de contrato que corresponden a las reglas establecidas por la Camara de Comercio Internacional (ICC).	Use el configurado en su empresa	Los incoterms establecen reglas reconocidas a nivel internacional, a las cuales se deben someter tanto el vendedor como el comprador para poder concluir de manera exitosa las transacciones comerciales.

Clave de condiciones de pago	Clave a través de la cual se definen las condiciones de pago en forma de tipos de descuento y plazos de pago	Use el configurado en su empresa	La clave se utiliza en órdenes, pedidos y facturas. Las condiciones de pago suministran información para la gestión de tesorería, reclamaciones y gestión de pagos.
Grupo de imputación para cliente	Grupo de imputación en donde el sistema contabiliza automáticamente el documento de ventas.	Use el configurado en su empresa	El sistema utiliza el grupo de imputación como uno de los criterios para la determinación automática de cuentas de ingresos.
Clasificación fiscal para el deudor	A través de la clasificación fiscal puede establecer, p.ej., si un cliente está sujeto al pago del IVA o de impuestos sobre las ventas.	1 para Destinatarios Nacionales 0 para destinatarios exoratación.	Al efectuar la determinación de precios, el sistema calcula los impuestos relevantes en función de los siguientes factores: clasificación fiscal del cliente y del material clave de país del cliente y del centro suministrador.

4.- Seleccionar la pestaña *Func.Interlocuto* para indicar en el campo FR para anexar otro interlocutor para el cliente a facturar.

Se utiliza la clave WE para destinatarios de mercancías

Se utiliza la clave ZM para anexar el ejecutivo de ventas.

Deudor Nombre del Cliente Prueba San Pedro Garza Garc

Organiz.ventas Org. Ventas BP01

Canal distrib. Ventas Directas

Sector Productos 01


Ventas Expedición Factura **Func.interlocutor**

Funciones de interlocutor

FR	Función interlocutor	Número	Nombre	Denom.interlocutor	D..
AG	Solicitante	10000	Nombre del Cliente Prueba		<input type="checkbox"/>
RE	Destinatario factura	10000	Nombre del Cliente Prueba		<input type="checkbox"/>
RG	Responsable de pago	10000	Nombre del Cliente Prueba		<input type="checkbox"/>
WE	Destinatario mcía.	10000	Nombre del Cliente Prueba		<input type="checkbox"/>
WE	Destinatario mcía.	22	DESTINO		<input type="checkbox"/>
ZM	Empleado responsable	<input type="text" value="1012"/>	<input type="text" value="AVARRIA ENRIQUEZ HECTOR"/>		<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>

Resultado

Si no existe ningún error el sistema nos indica que se ha generado en forma correcta el Cliente XXXXXX en el área de Ventas seleccionada.

 El deudor 0000010000 se ha creado en el área de ventas BP01 01 01

Modificar un registro maestro de clientes.

Procedimiento.

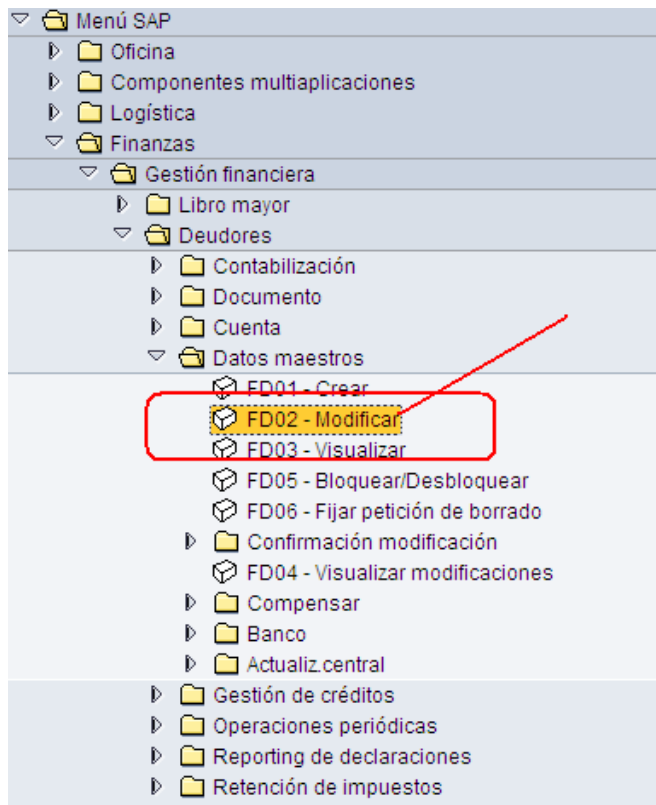
La siguiente guía demuestra como modificar los datos generales, de finanzas y de Comercial de un Cliente.

Si se modifican los datos sobre un cliente, debe añadir las modificaciones correspondientes en el registro maestro de cliente. El solicitante se usa como ejemplo para mostrarle cómo puede modificar un registro maestro de cliente. El procedimiento es el mismo para todas las funciones de interlocutor. Hay tres formas de modificar un registro maestro de cliente:

- Puede modificar un registro maestro de cliente para Finanzas.
- Puede modificar un registro maestro de cliente para Comercial.
- Puede modificar centralmente un registro maestro de cliente, es decir, simultáneamente para Comercial y Finanzas..

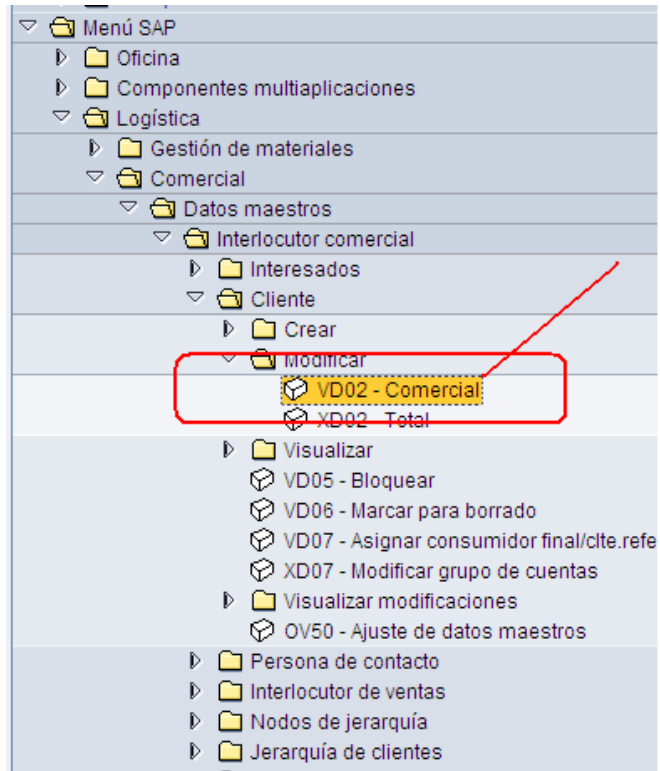
1.- Para modificar los datos de Finanzas inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Finanzas → Gestión financiera → Deudores → Datos Maestros → Modificar</i>
Código de Transacción	FD02



2.- Para modificar los datos de Comercial inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Datos Maestros → Interlocutor Comercial → Cliente → Modificar → Comercial</i>
Código de Transacción	VD02



2.- Para modificar los datos desde el punto de Vista Central (Finanzas y Comercial) inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Datos Maestros → Interlocutor Comercial → Cliente → Modificar → Total</i>
Código de Transacción	XD02