TSCM62

Cumplimiento de pedidos II

mySAP ERP Sales and Services

Fecha _____

Centro de formación _____

Instructores _____

_____

Página Web de formación _____

Manual del participante

Versión del curso: 2° trimestre 2006
Duración del curso: 10 día(s)
Número de material: 50079655

An SAP course - use it to learn, reference it for work

Copyright

Copyright © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Esta publicación no puede ser reproducida o trasmitida, total o parcialmente, de ninguna forma ni para ningún propósito sin el permiso expreso de SAP AG. Además, tanto esta publicación como su contenido le han sido suministradas únicamente para su uso, por lo que no se pueden alquilar, transferir ni vender sin la autorización expresa de SAP AG. Además, tanto esta publicación como su contenido le han sido suministradas únicamente para su uso, por lo que no se pueden alquilar, transferir ni vender sin la autorización expresa de SAP AG. La información aquí contenida puede ser modificada sin previo aviso.

Algunos productos de software distribuidos por SAP AG y sus distribuidores contienen componentes de software que pertenecen a otros proveedores de software.

Marcas registradas

- Microsoft®, WINDOWS®, NT®, EXCEL®, Word®, PowerPoint® y SQL Server® son marcas registradas certificadas de Microsoft Corporation.
- IBM®, DB2®, OS/2®, DB2/6000®, Parallel Sysplex®, MVS/ESA®, RS/6000®, AIX®, S/390®, AS/400®, OS/390® y OS/400® son marcas registradas certificadas de IBM Corporation.
- ORACLE® es una marca registrada certificada de ORACLE Corporation.
- INFORMIX®-OnLine para SAP y INFORMIX® Dynamic ServerTM son marcas registradas certificadas de Informix Software Incorporated.
- UNIX®, X/Open®, OSF/1® y Motif® son marcas registradas certificadas de Open Group.
- Citrix®, Citrix logo, ICA®, Program Neighborhood®, MetaFrame®, WinFrame®, VideoFrame®, MultiWin® y otros nombres de productos Citrix referidos aquí son marcas registradas de Citrix Systems, Inc.
- HTML, DHTML, XML, XHTML son marcas registradas o marcas registradas certificadas de W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.
- JAVA® es una marca registrada certificada de Sun Microsystems, Inc.
- JAVASCRIPT® es una marca registrada certificada de Sun Microsystems, Inc., utilizada bajo licencia para tecnología desarrollada e implementada por Netscape.
- SAP, SAP Logo, R/2, RIVA, R/3, SAP ArchiveLink, SAP Business Workflow, WebFlow, SAP EarlyWatch, BAPI, SAPPHIRE, Management Cockpit, mySAP.com Logo y mySAP.com son marcas registradas o marcas registradas certificadas de SAP AG en Alemania y en otros países en todo el mundo. Todos los otros productos mencionados son marcas registradas o marcas registradas certificadas de sus respectivas empresas.

Declaración de renuncia

SAP DISTRIBUYE ESTE MATERIAL SOBRE UNA BASE "AS IS" Y NO SE HACE RESPONSABLE EXPRESAMENTE, DE FORMA DIRECTA NI INDIRECTA, INCLUYENDO SIN RESTRICCIÓN LAS GARANTÍAS DE COMERCIABILIDAD E IDONEIDAD PARA UN OBJETIVO PARTICULAR, EN LO QUE CONCIERNE A ESTE MATERIAL Y AL SERVICIO, LA INFORMACIÓN, EL TEXTO, GRÁFICOS, LINKS O CUALQUIER OTRO MATERIAL Y PRODUCTOS AQUÍ CONTENIDOS. EN NINGÚN CASO SAP SE RESPONSABILIZARÁ DE CUALQUIER DAÑO DIRECTO, INDIRECTO, ESPECIAL, SECUNDARIO, CONSIGUIENTE, O PUNITIVO DE CUALQUIER CLASE, INCLUIDOS SIN LIMITACIÓN INGRESOS O GANANCIAS PÉRDIDAS, QUE PUEDAN SER RESULTADO DEL EMPLEO DE ESTOS MATERIALES O COMPONENTES DE SOFTWARE INCLUIDOS.

g20070209170043

Sobre este manual

La función de este manual es complementar la presentación del instructor de este curso y servir como fuente de referencia. Este manual no está pensado para el estudio autodidacta.

Convenciones tipográficas

En esta guía se utilizan las siguientes convenciones tipográficas.

Estilo de tipo	Descripción
Texto de ejemplo	Palabras o carácteres que aparecen en la pantalla. Aquí se incluyen nombres de campos, títulos de pantallas, pulsadores así como nombres de menús, vías de acceso y opciones. También se usan como referencia a otra documentación tanto interna (en esta documentación) como externa (en otros lugares, como SAPNet).
Texto de ejemplo	Palabras o frases acentuadas en textos principales, títulos de gráficos y tablas
TEXTO DE EJEMPLO	Nombres de elementos en el sistema. Aquí se incluyen nombres de informes, nombres de programas, códigos de transacciones, nombres de tablas y algunas palabras claves de un lenguaje de programación cuando se encuentran en el texto principal, por ejemplo SELECT e INCLUDE.
`Texto de ejemplo`	Salida en pantalla. Aquí se incluyen nombres de archivos y directorios y sus vías de acceso, mensajes, nombres de variables y parámetros y párrafos del texto fuente de un programa.
`Texto de ejemplo`	Entrada exacta de usuario. Son palabras y carácteres que se introducen en en el sistema exactamente como aparecen en la documentación.
`<Texto de ejemplo>`	Entrada variable de usuario. Las entradas entre corchetes indican que se deben sustituir estas palabras y carácteres con entradas apropiadas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Iconos en el texto principal

En este manual se utilizan los siguientes iconos.

Icono	Significado
	Para más información, sugerencias o detalles
	Nota o más explicaciones sobre el punto anterior
	Excepción o precaución
	Procedimientos
	Indica que el objeto está visualizado en la presentación del instructor.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Contenido

Resumen del curso ix

Metas del curso ix
Objetivos del curso..... x

Capítulo 1: Técnica de condiciones en la determinación de precios..... 1

Bases de la determinación de precios 2
Introducción a la técnica de condiciones 18

Capítulo 2: Configuración de la determinación de precios 49

Descripción general de la configuración de la determinación de precios 50
Componentes de la determinación de precios en el Customizing..... 57

Capítulo 3: Trabajar con registros de condición 81

Listas de condiciones y actualización 82

Capítulo 4: Funciones especiales..... 115

Funciones especiales para la determinación de precios 116
Determinación de precios con jerarquías.....141
Determinación de datos en el acceso.....145

Capítulo 5: Clases de condición 155

Clases de condición especiales.....156
Clases de condición estadísticas 179

Capítulo 6: Impuestos, acuerdos sobre determinación de precios y rappels.....189

Impuestos.....190
Acuerdos sobre determinación de precios 196
Rappel.....207

Capítulo 7: Introducción 239

Resumen del curso 240
Integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial 242

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 8: Conceptos básicos 253

Trabajo con unidades organizativas en el Customizing 254

Capítulo 9: Control del proceso de facturación 263

Control de la clase de factura 264

Capítulo 10: Clases especiales de factura 279

Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones 280
Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado 291

Capítulo 11: Flujo de datos 299

Flujo de datos y control de copia 300

Capítulo 12: Creación de documentos de facturación 317

Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación 318

Capítulo 13: Formas de liquidación 331

Agrupamiento y partición de facturas 332
Lista de facturas 341

Capítulo 14: Operaciones comerciales especiales 345

Planes de facturación: Facturación periódica o facturación parcial 346
Gestión de anticipos en Comercial 357
Pago a plazos 368

Capítulo 15: Determinación de cuentas 375

Proceso de determinación de cuentas y divisiones 376
Imputación de divisiones 387

Capítulo 16: Interfase SD/FI 393

Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera 394

Capítulo 17: Control de copia 411

Control de copia 412

Capítulo 18: Control de los textos 439

Control de los textos 440

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 19: Salida 471

Determinación de mensajes 472
Tratamiento de mensajes 486

Capítulo 20: Modificaciones del sistema 505

Adaptación de la interfase de usuario 506

Apéndice 1: Apéndice 531

Apéndice 2: Datos utilizados en los ejercicios 539

Apéndice 3: Información técnica adicional 541

Apéndice 4: Principios básicos de la contabilidad 551

Apéndice 5: Interfase entre Comercial y Cuenta de resultados (CO-PA) 557

Índice 567

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del curso

En este curso se hace una introducción a la configuración del sistema para la determinación de precios en la Gestión de pedidos.

Además, se ocupa del procedimiento y la configuración de procesos en facturación. La unidad comienza con los principios básicos de la facturación, como son las opciones de control, el flujo de datos y la creación de diferentes clases de documentos de facturación y liquidación. En la unidad siguiente se trata el tema de las operaciones comerciales especiales, como planes de facturación y gestión de anticipos. Luego se presentan con mayor detenimiento las características de la interfase de Gestión Financiera.

También se abordan los parámetros más avanzados del Customizing, cuyo uso de los procesos de ventas es el general.

Por último, consolidará y desarrollará sus conocimientos del sistema SAP trabajando en el estudio integrado de casos.

Grupo destino

Este curso está dirigido a los siguientes grupos destino:

- Consultores de soluciones responsables de la introducción del pedido con mySAP SCM.

Prerrequisitos para el curso

Conocimientos necesarios

- Asistencia a TSCM60 o los cursos SCM600 Procesos comerciales, SCM605 Ventas y SCM610 Procesos de entrega, cuando fuera necesario.
- Finalización del curso de e-learning:
  - SM001 Introducción a SAP Solution Manager

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Metas del curso

Este curso le permitirá:

- Definir los parámetros del sistema necesarios para la determinación de precios en Gestión de pedidos
- Utilizar la función de facturación de Comercial de SAP
- Configurar el sistema para que se ajuste a las necesidades de facturación específicas de su empresa
- Explicar la función de la interfase entre facturación en Comercial y deudores en Gestión financiera
- Realizar los ajustes que requieran conocimientos de funciones generales de Customizing, para asignar los requisitos de Comercial (SD) en el sistema SAP.

Objetivos del curso

Al finalizar este curso podrá:

- Describir los principios de la técnica de condiciones de precio y sus relaciones mutuas.
- Convertir los requisitos de la determinación de precios a la estrategia de determinación de precios necesaria.
- Realizar las parametrizaciones correspondientes en el Customizing para aplicar su estrategia de determinación de precios.
- Describir la integración de la facturación en la cadena de procesos comerciales y la transferencia de datos a Gestión financiera
- Realizar las parametrizaciones necesarias en Customizing para satisfacer las necesidades de facturación específicas de su empresa
- Parámetros generales del Customizing para el control de copias, el control de textos, el control de salidas y adaptar las funciones de la interfase de usuario.

Información de los componentes de software de SAP

La información de este curso se refiere a los siguientes componentes de software de SAP:

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 1

Técnica de condiciones en la determinación de precios

Resumen del capítulo

En esta unidad se hace una descripción general de la determinación de precios y se ofrece una introducción a la técnica de condiciones.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Explicar cómo se utilizan las condiciones en la determinación de precios
- Demostrar cómo se utilizan los registros de condición
- Localizar las clases de condiciones en el Customizing.
- Utilizar el esquema de cálculo en la determinación de precios.
- Describir los esquemas de cálculo y las secuencias de acceso.
- Explicar condiciones de cabecera.
- Controlar la nueva determinación de precios mediante la clase de determinación de precios.

Contenido del capítulo

Lección: Bases de la determinación de precios 2
Ejercicio 1: Registros de condición 7
Ejercicio 2: Configuración de las clases de condición..... 15
Lección: Introducción a la técnica de condiciones 18
Ejercicio 3: Conceptos de la técnica de condiciones 29
Ejercicio 4: Añadir y modificar condiciones 31
Ejercicio 5: Condiciones en la cabecera de documento 35
Ejercicio 6: Determinación de precios nueva y clases de determinación de precios..... 39

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Bases de la determinación de precios

Resumen de la lección

En esta lección se describen las condiciones utilizadas para la determinación de precios. Se explica también cómo utilizar los registros de condición y localizar las clases de condición en el Customizing.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar cómo se utilizan las condiciones en la determinación de precios
- Demostrar cómo se utilizan los registros de condición
- Localizar las clases de condiciones en el Customizing.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. El objetivo de la determinación de precios es establecer automáticamente las condiciones, como por ejemplo, precios, reducciones, recargos, portes e impuestos pertinentes en una operación comercial.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Componentes de la determinación de precios

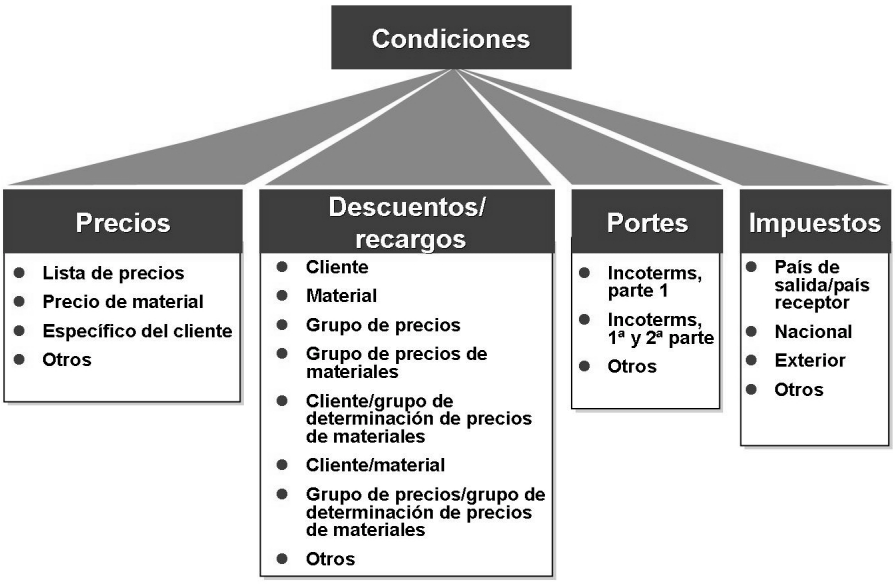


Gráfico 1: Grupos de condiciones

Los datos sobre las condiciones se almacenan en registros de condiciones.

Se pueden determinar las condiciones al nivel que se desee.

Los niveles en los que se suele determinar precios están predefinidos en la versión estándar.

Se pueden añadir niveles adicionales si se considera necesario. Con el Customizing se facilita un catálogo de campos estándar que incluye los campos que se utilizan habitualmente en la determinación de precios. Se pueden aplicar las condiciones a cualquier campo de documento. De ser así, estos campos deberán incluirse en el catálogo de campos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

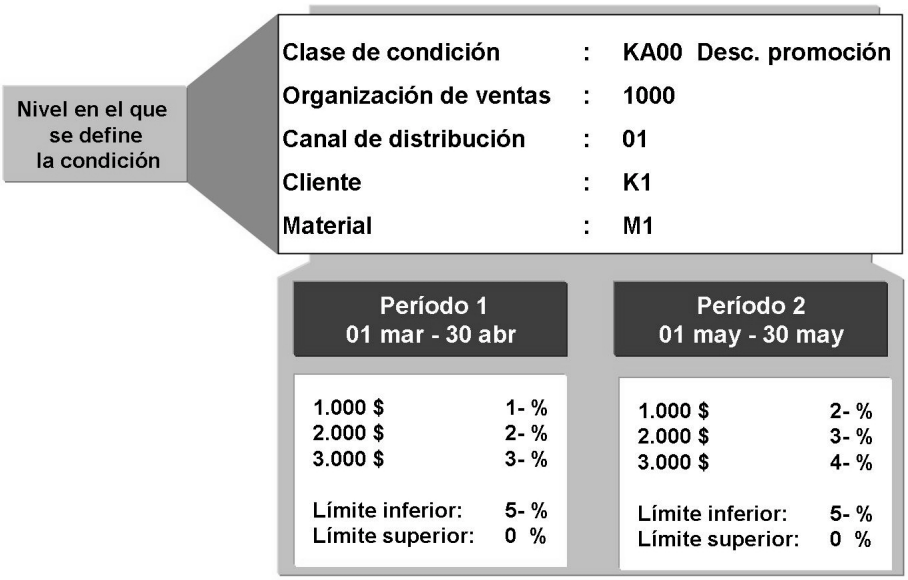


Gráfico 2: Registros de condición

Se puede restringir un acuerdo sobre precios especificando un**período de validez, como se muestra a continuación:**

Por ejemplo:

- Diferentes listas de precios para diferentes años
- Reducciones dentro de un período de promoción

Los valores de un registro de condición, como precio, recargo y reducción, se pueden definir en función de una **escala**. El número de niveles de escala no está limitado.

En cada registro de condición se pueden almacenar un límite inferior y uno superior. Las modificaciones manuales en los elementos de precio determinados por el sistema sólo se pueden realizar dentro de estos límites.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

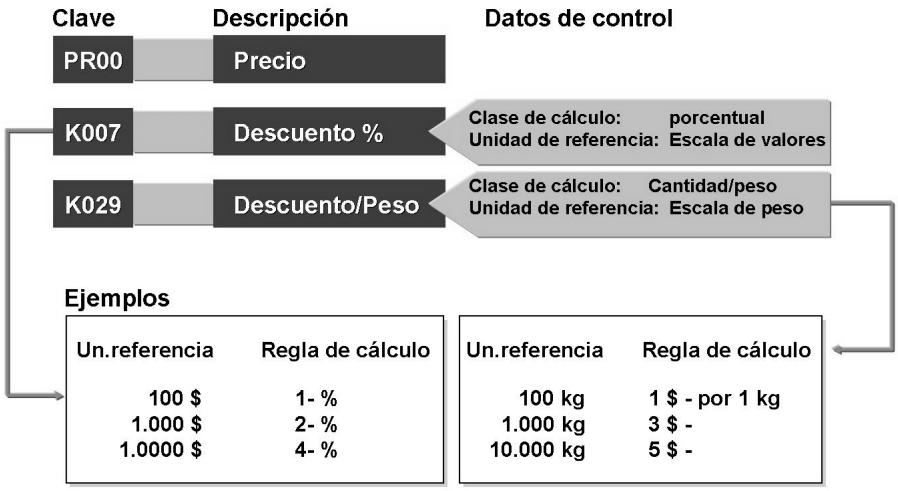


Gráfico 3: Clases de condición

La clase de condición determina el tipo de condición y describe su utilización.

Para cada clase de condición, se puede controlar la clase de condición y la unidad de referencia.

Unidades de referencia posibles	Reglas de cálculo posibles
Valor	Porcentual a partir de un valor base
	Importe fijo
Cantidad	Importe por unidad de medida
Peso	importe por unidad de peso
Volúmenes	Importe por unidad de volumen
Período de tiempo	Importe por unidad de tiempo

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

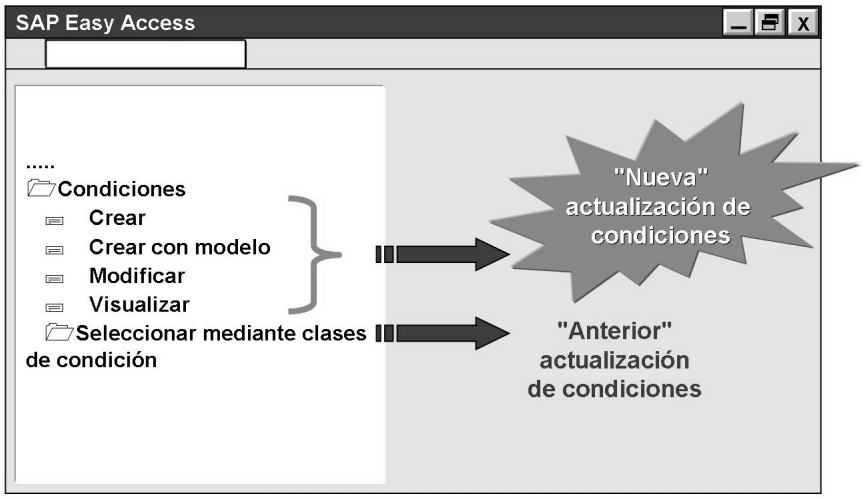


Gráfico 4: Actualización de condiciones

Desde SAP R/3 Release 4.6A, se ofrece una **interfase de actualización adicional** para la actualización de condiciones.

Esta interfase nueva permite la actualización en masa de las condiciones en función de características, por ejemplo, los clientes.

Esto significa que los registros de condición se pueden actualizar **en todas las clases de condiciones y tablas de condiciones**. Por ejemplo, se pueden visualizar y actualizar los precios de los materiales y los descuentos y recargos de un cliente en un solo paso.

Asimismo, se pueden llamar las operaciones de actualización de condiciones previas marcando *Seleccionar mediante clase de condición*.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 1: Registros de condición

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Verificar los datos de la determinación de precios y comprender los mensajes del sistema
- Crear y utilizar los registros de condición con o sin escalas

Ejemplo empresarial

Comprobará los principios básicos de la determinación de precios con respecto a la creación y utilización de los registros de condición. Además, se familiarizará con los datos de determinación de precios en el pedido.

Tarea 1:

Es necesario crear un pedido simple para constatar qué ocurre cuando faltan datos de la determinación de precios en el sistema.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-1**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	**T-AT1##**
Cantidad	**10**

2. ¿Por qué se recibe un mensaje de error?
3. ¿Qué debe hacerse para corregir el error?
4. Salga sin grabar el pedido.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Para completar los datos de determinación de precios que faltan, debe crear un registro de condición de precio, comprobar el registro introduciendo el mismo pedido que antes y verificar los detalles de la determinación de precios en el pedido.

1. Cree un registro de condición referente a un precio de material (PR00) para el material T-AT1## para su organización de ventas y su canal de distribución. El precio es 280 EUR. Utilice el período de validez propuesto.

   Consejo: En este capítulo introductorio, utilice la operación de actualización que se llama a través del nodo *Seleccionar mediante clase de condición*.

2. Grabe el registro de condición.
3. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material:	**T-AT1##**
Cantidad:	**10**

4. Visualice las condiciones de precio para la posición de pedido y registre el precio bruto que se ha fijado automáticamente durante la determinación de precios.
5. ¿Puede grabar el pedido ahora?

Tarea 3:

Ocasionalmente su empresa otorga precios y descuentos especiales a determinados clientes. Debe crear registros de condición en los que se incluyan los valores de escala para sus clientes. A continuación, debe verificar estos registros nuevos creando pedidos y verificando los resultados.

1. Cree un registro de condición referente a un precio específico de cliente (PR00) para el material T-AT1## y el cliente T-L67A## para su organización de ventas y su canal de distribución. Utilice el período de validez propuesto.

   Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

Continúa en la página siguiente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

desde	1	unidad	250	EUR
	10	unidades	240	EUR
	100	unidades	230	EUR

2. Grabe el registro de condición.
3. Cree un registro de condición referente a un descuento específico de cliente (K007) con valores de escala para el cliente T-L67A## en su área de ventas. Utilice el período de validez propuesto.

   Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

desde	100	EUR	2	%
	1000	EUR	3	%
	5000	EUR	5	%

4. Grabe el registro de condición.
5. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-3**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	**T-AT1##**
Cantidad	**10**

6. Visualice la condición de precio para la posición de pedido y anote todas las condiciones que se hayan fijado automáticamente al determinar el precio.
7. Grabe el pedido y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 1: Registros de condición

Tarea 1:

Es necesario crear un pedido simple para constatar qué ocurre cuando faltan datos de la determinación de precios en el sistema.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-1**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	**T-AT1##**
Cantidad	**10**

   a) Para crear un pedido estándar, seleccione:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear .

      Clase de orden: **TA**

2. ¿Por qué se recibe un mensaje de error?

   a) El sistema muestra un mensaje de error porque falta el registro de condición de precio PR00 obligatorio de ese material.

3. ¿Qué debe hacerse para corregir el error?

   a) Para corregir el error, es necesario crear un registro de condición para la determinación del precio para ese material.

4. Salga sin grabar el pedido.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Para completar los datos de determinación de precios que faltan, debe crear un registro de condición de precio, comprobar el registro introduciendo el mismo pedido que antes y verificar los detalles de la determinación de precios en el pedido.

1. Cree un registro de condición referente a un precio de material (PR00) para el material T-AT1## para su organización de ventas y su canal de distribución. El precio es 280 EUR. Utilice el período de validez propuesto.

   Consejo: En este capítulo introductorio, utilice la operación de actualización que se llama a través del nodo *Seleccionar mediante clase de condición*.

   a) Para crear el precio de un material, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear.

      Seleccione la clase de condición **PR00**.

      Seleccione la combinación de claves **Material con status de liberación**.

2. Grabe el registro de condición.

   a) Seleccione *Grabar*

3. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material:	**T-AT1##**
Cantidad:	**10**

   a) Para crear un pedido estándar, seleccione:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear .

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Visualice las condiciones de precio para la posición de pedido y registre el precio bruto que se ha fijado automáticamente durante la determinación de precios.

   a) Seleccione la posición y seleccione *Condiciones de posición*. En la determinación de precios se ha fijado automáticamente el precio de material PR00 en **280 EUR** por unidad.

5. ¿Puede grabar el pedido ahora?

   a) Sí, ya puede grabar el pedido.

Tarea 3:

Ocasionalmente su empresa otorga precios y descuentos especiales a determinados clientes. Debe crear registros de condición en los que se incluyan los valores de escala para sus clientes. A continuación, debe verificar estos registros nuevos creando pedidos y verificando los resultados.

1. Cree un registro de condición referente a un precio específico de cliente (PR00) para el material T-AT1## y el cliente T-L67A## para su organización de ventas y su canal de distribución. Utilice el período de validez propuesto.

   Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

desde	1	unidad	250	EUR
	10	unidades	240	EUR
	100	unidades	230	EUR

   a) Para crear registros de condición de fijación de precios específicos para un cliente, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear.

      Seleccione la clase de condición **PR00**.

      Seleccione la combinación de claves **Cliente/material con status de liberación**.

      Para introducir los valores de escala, marque la línea de condición y seleccione *Escalas*.

2. Grabe el registro de condición.

   a) Seleccione *Guardar*

3. Cree un registro de condición referente a un descuento específico de cliente (K007) con valores de escala para el cliente T-L67A## en su área de ventas. Utilice el período de validez propuesto.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

desde	100	EUR	2	%
	1000	EUR	3	%
	5000	EUR	5	%

a) Para crear un registro de condición referente a un descuento propio de cliente (K007), seleccione:

Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear.

Seleccione la clase de condición **K007**.

Seleccione la combinación de claves **Sector/Cliente**.

Para introducir los valores de escala, marque la línea de condición y seleccione *Escalas*.

4. Grabe el registro de condición.

a) Seleccione *Grabar*

5. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-1-3**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	**T-AT1##**
Cantidad	**10**

a) Para crear un pedido estándar, seleccione:

Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear .

6. Visualice la condición de precio para la posición de pedido y anote todas las condiciones que se hayan fijado automáticamente al determinar el precio.

a) Haga clic en el pulsador *Resumen de posiciones*. Seleccione la posición y seleccione *Condiciones de posición*. Mediante la determinación de precios se fija automáticamente el precio de material PR00 en **240 EUR** por unidad y el descuento acordado con el cliente (K007) en **3%**.

7. Grabe el pedido y anote el número de documento.

a)

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 2: Configuración de las clases de condición

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Utilizar la guía de implementación (IMG) para acceder a las parametrizaciones de determinación de precios del Customizing.
- Verificar las parametrizaciones en el Customizing para una clase de condición.

Ejemplo empresarial

Como integrante del equipo de proyecto de implementación para la determinación de precios, utilizará la IMG para visualizar todos los tipos de configuración de la determinación de precios.

Tarea:

Debe verificar si las opciones de configuración son correctas para determinadas clases de condición.

1. Visualice las parametrizaciones en el Customizing para la clase de condición K007. ¿Qué regla de cálculo y qué magnitud de referencia están asignadas a esa clase de condición?
2. ¿Qué consecuencias tienen estas parametrizaciones?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 2: Configuración de las clases de condición

Tarea:

Debe verificar si las opciones de configuración son correctas para determinadas clases de condición.

1. Visualice las parametrizaciones en el Customizing para la clase de condición K007. ¿Qué regla de cálculo y qué magnitud de referencia están asignadas a esa clase de condición?

   a) Regla de cálculo: A porcentual

      Unidad de referencia: B escala de valores

      Herramientas → Customizing → IMG Tratamiento de proyecto → IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Control de determinación de precios→ Definir clases de condición.

      Seleccione *Actualizar clases de condición*.

      Seleccione K007 y haga clic en el botón *Detalles*.

2. ¿Qué consecuencias tienen estas parametrizaciones?

   a) Efectos:

      El descuento se calcula como porcentaje del valor de la posición y las entradas en la escala de descuentos se basan en el valor de la posición de pedido y no en su peso, volumen, etc.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar cómo se utilizan las condiciones en la determinación de precios
- Demostrar cómo se utilizan los registros de condición
- Localizar las clases de condiciones en el Customizing.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Introducción a la técnica de condiciones

Resumen de la lección

En esta lección se ofrece una introducción al esquema de cálculo empleado en la determinación de precios y ofrece los conocimientos para comprender la tarea de las secuencias de acceso. Además, se explica el tratamiento de las condiciones en la cabecera de los documentos y se describe cómo utilizar clases de determinación de precios.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

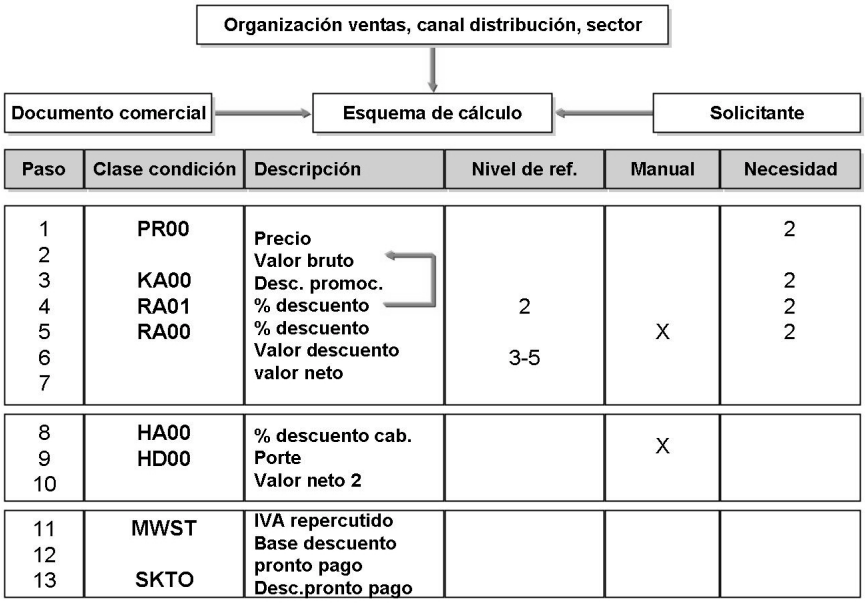
- Utilizar el esquema de cálculo en la determinación de precios.
- Describir los esquemas de cálculo y las secuencias de acceso.
- Explicar condiciones de cabecera.
- Controlar la nueva determinación de precios mediante la clase de determinación de precios.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. Dado que los requisitos varían de una empresa a otra, la determinación de precios debe ser configurable.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Descripción general del esquema de cálculo



Paso	Clase condición	Descripción	Nivel de ref.	Manual	Necesidad
1	PR00	Precio			2
2		Valor bruto			
3	KA00	Desc. promoc.			2
4	RA01	% descuento	2		2
5	RA00	% descuento		X	2
6		Valor descuento	3-5		
7		valor neto			
8	HA00	% descuento cab.		X	
9	HD00	Porte			
10		Valor neto 2			
11	MWST	IVA repercutido			
12		Base descuento pronto pago			
13	SKTO	Desc.pronto pago			

Gráfico 5: Esquema de cálculo

Todas las clases de condición posibles para la determinación de precios se encuentran disponibles en el esquema de cálculo.

Ahí también puede indicarse la manera en que el sistema utiliza las condiciones especificando cláusulas condicionales para cada condición.

Además, en el esquema de cálculo se especifica también la secuencia en la que deben configurarse las condiciones de los accesos al sistema en el documento de operaciones comerciales.

El nivel de referencia permite especificar una base alternativa para calcular la clase de condición y agrupar las condiciones para los subtotales.

El esquema de cálculo puede contener cualquier cantidad de subtotales.

En el esquema de cálculo, una clase de condición puede estar marcada como:

- una condición obligatoria
- una condición introducida manualmente
- una condición estadística

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Descripción general de la secuencia de acceso

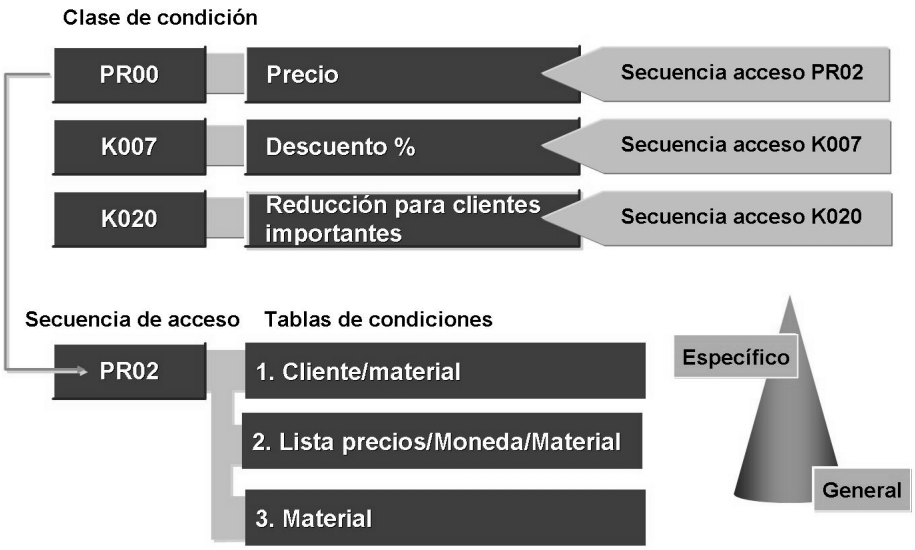


Gráfico 6: Secuencia acceso

Se puede asignar una secuencia de acceso a una clase de condición (salvo a las clases de condición configuradas como condiciones de cabecera).

Esta estrategia de búsqueda especifica en qué secuencia tiene que leer el sistema los registros de condición referentes a una clase de condición.

Cada acceso que tiene lugar durante la secuencia de acceso se produce mediante una tabla de condiciones.

La tabla de condiciones es una combinación de campos que forma la clave de un registro de condición.

Un acceso puede estar supeditado a cláusulas condicionales.

Descripción general de la determinación de precios

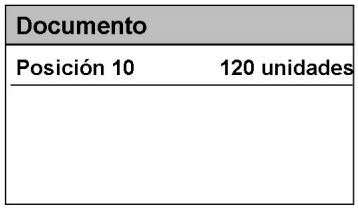


Gráfico 7: Visión general de la determinación de precios (1)

En este ejemplo se registra un pedido de 120 unidades de un material. El sistema debe determinar el precio automáticamente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

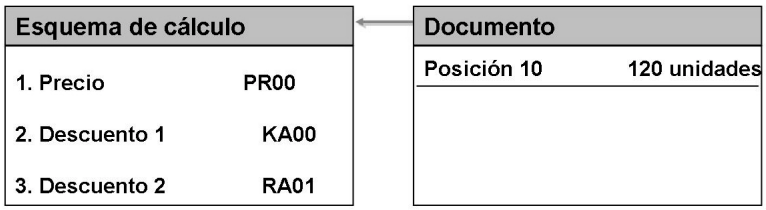


Gráfico 8: Visión general de la determinación de precios (2)

En primer lugar, el esquema de cálculo correspondiente se determina en función del área de ventas, del cliente y de la clase de documento de ventas.

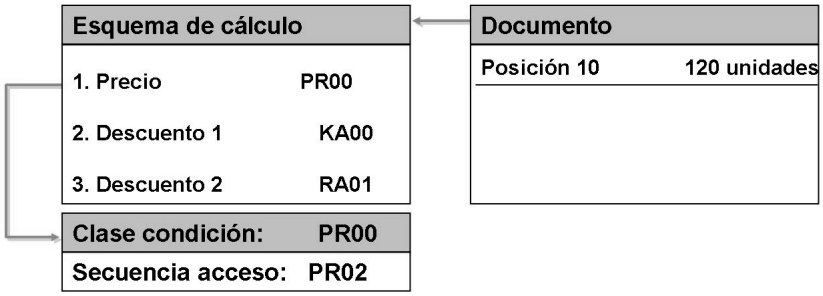


Gráfico 9: Visión general de la determinación de precios (3)

Se lee la clase de condición del primer paso y se determina la secuencia de acceso asignada a esa clase de condición.

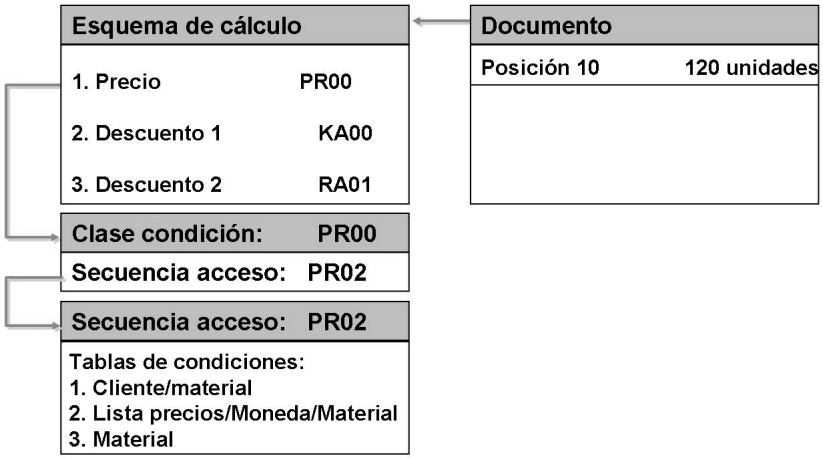


Gráfico 10: Visión general de la determinación de precios (4)

El sistema lee la secuencia de acceso. La secuencia en que aparecen las tablas de condiciones representa la estrategia de búsqueda para determinar el registro de condición correspondiente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Cada tabla de condiciones representa un acceso, que puede ser un acceso a los registros de condición con la clave indicada.

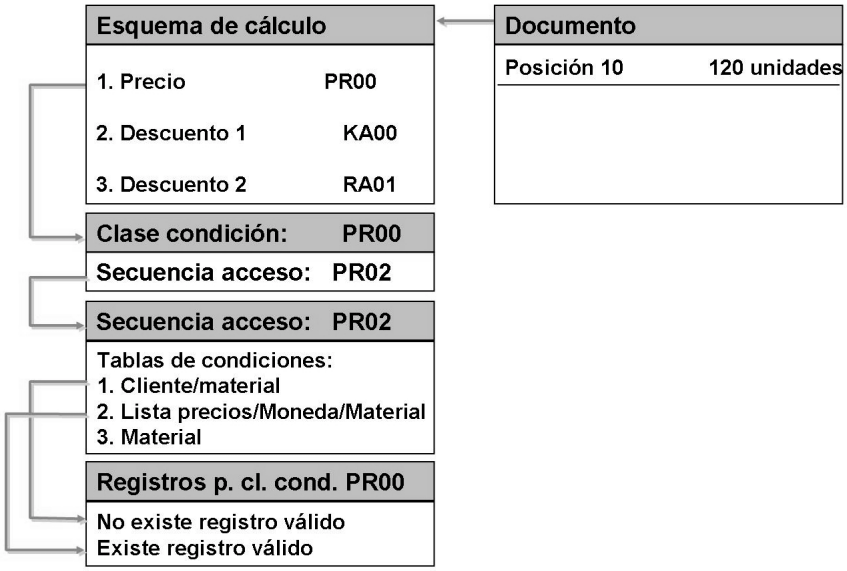


Gráfico 11: Visión general de la determinación de precios (5)

El sistema busca registros de condiciones válidos con la clave especificada por la tabla de condiciones (accesos).

Si para el primer acceso no encuentra ningún registro de condición válido, el sistema continuará la búsqueda del siguiente acceso con la siguiente tabla de condiciones.

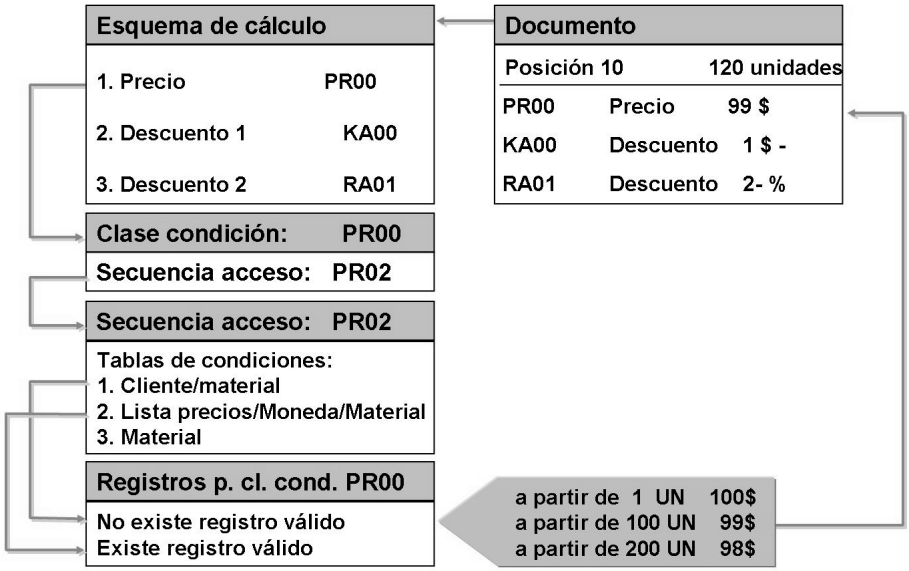


Gráfico 12: Visión general de la determinación de precios (6)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Después de que el sistema encuentre un registro de condición válido para un acceso, lee el registro de condición y, según la escala del registro de condición, copia el valor en el documento de ventas.

Todo este proceso se repite para cada clase de condición hasta que se ha procesado el esquema de cálculo completo.

Modificación manual de precio

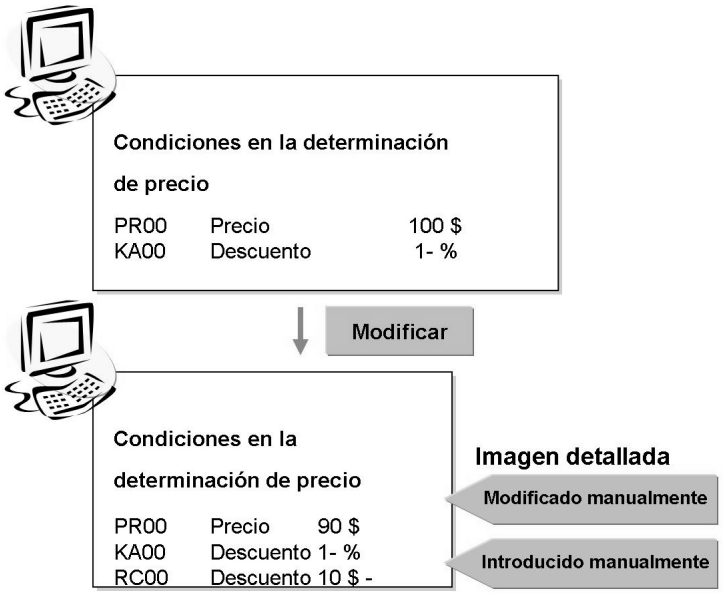


Gráfico 13: Modificación manual de precio en documentos

Los precios, recargos y reducciones determinados automáticamente por el sistema pueden modificarse manualmente.

En los registros de condiciones se pueden fijar límites en los que se pueden hacer modificaciones manuales, por ejemplo, modificar una reducción sólo está permitido en un margen del 1% al 3%.

Además de determinar manualmente las condiciones, éstas pueden introducirse manualmente en el documento de ventas. Se marcan como introducidas manualmente.

En la imagen de condiciones se pueden modificar y añadir condiciones.

Para una clase de condición, se puede impedir la modificación manual mediante las parametrizaciones correspondientes en el Customizing.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Actualizar las condiciones de cabecera

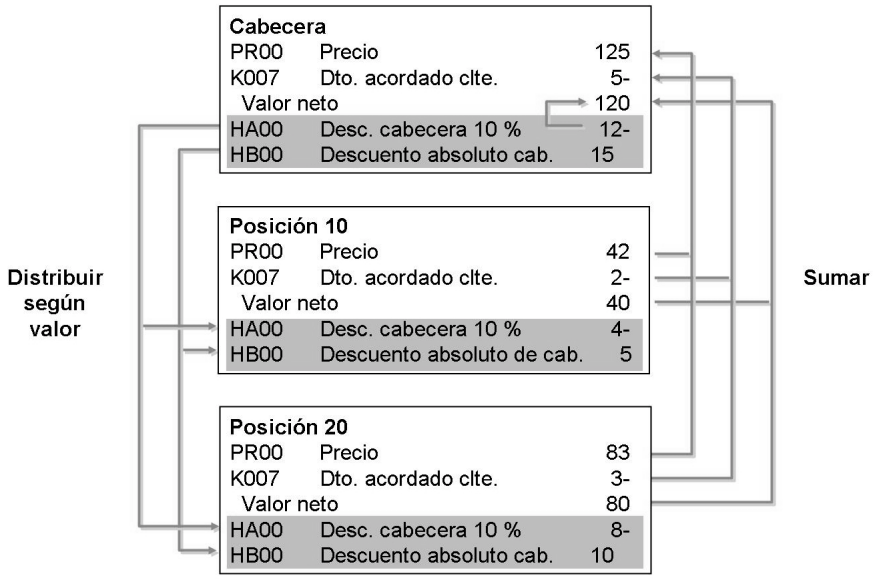


Gráfico 14: Condiciones en la cabecera de documento

En el nivel de cabecera de documento también pueden registrarse condiciones. Se trata de las denominadas condiciones de cabecera. Son válidas para todas las posiciones.

Estas condiciones de cabecera se distribuyen automáticamente en las posiciones sobre la base de su valor neto proporcional. El principio básico para distribuir las condiciones de cabecera se puede modificar en el esquema de cálculo indicando la rutina pertinente, por ejemplo, en el campo Fórmula alternativa para el valor de la base de la condición (FBCAlt).

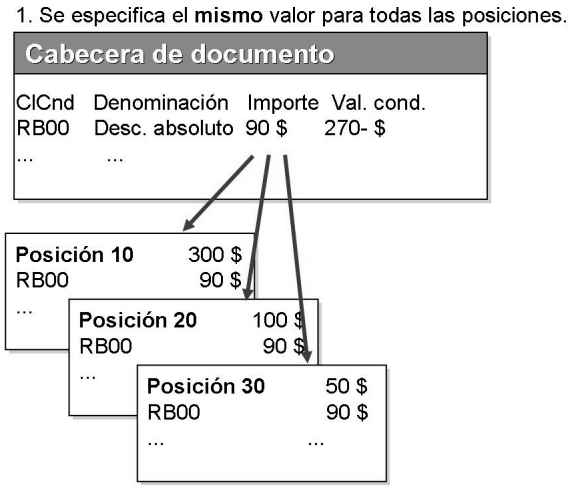


Gráfico 15: Creación de condiciones en la cabecera del documento (1)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En este ejemplo, el importe de la condición de cabecera se copia en cada posición del pedido.

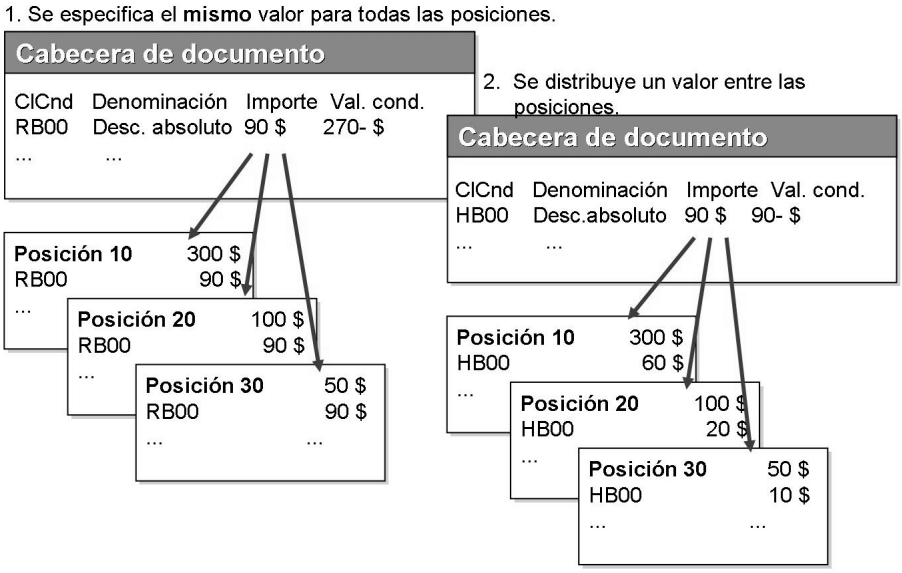


Gráfico 16: Creación de condiciones en la cabecera del documento (2)

En el segundo ejemplo, el importe de la condición de cabecera se distribuye en las posiciones basadas en el porcentaje del valor neto total.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Determinación de precios nueva y clases de determinación de precios

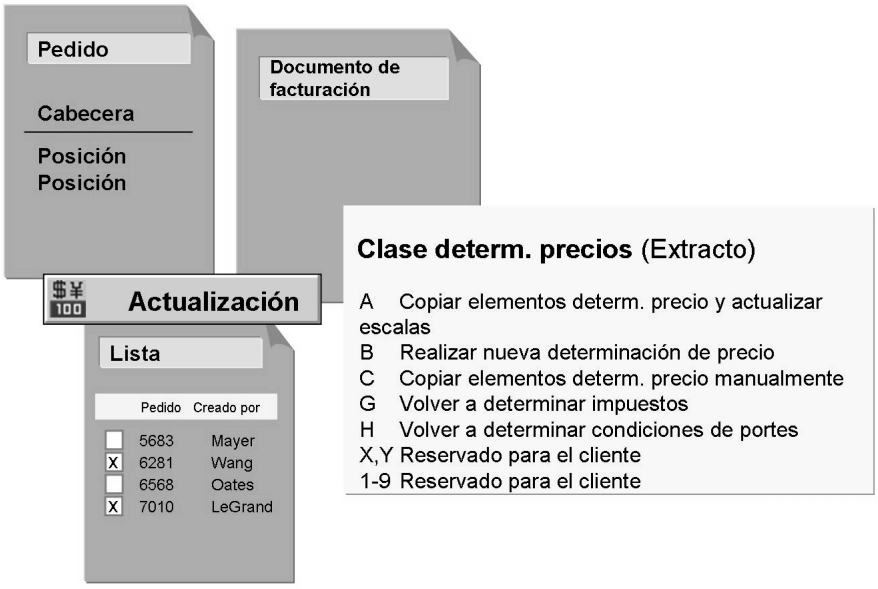


Gráfico 17: Determinación de precios nueva y clases de determinación de precios

Se puede configurar la evolución de la determinación de precios en la **Clase de determinación de precios**.

Tiene dos opciones para controlar la función **Determinación de precios nueva** del documento de ventas:

- Se pueden **actualizar precios** en las pantallas de condición en los niveles de cabecera y de posición. Se puede seleccionar la clase de determinación de precios en la ventana de diálogo que aparece.
- Para utilizar la función **Documento nuevo para la determinación de precios** para el documento de ventas (→ *Tratar* → *Doc. nuevo determ. precios*), asigne una clase de determinación de precios al esquema de cálculo. Si no se actualiza una entrada, el sistema utilizará la clase de determinación de precios **B** (Ejecutar determinación de precios nueva).

Tanto los documentos de ventas como los documentos de facturación ofrecen soporte a estas funciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

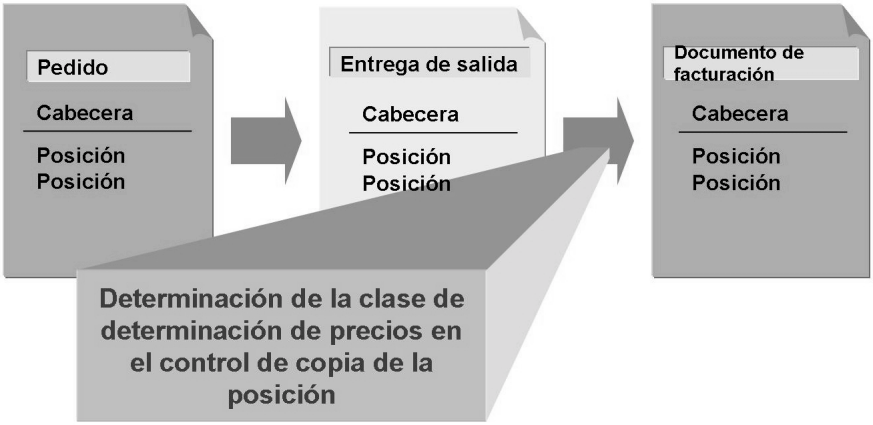


Gráfico 18: Determinación de precios en el documento de facturación

Gracias al control de copia es posible volver a determinar los precios de los documentos de facturación en varias situaciones diferentes. Aunque los clientes no utilizarán todas las clases de determinación de precios posibles, la posibilidad de especificar qué ocurrirá en el cálculo de los precios durante la facturación es una decisión que cada cliente debe tomar.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 3: Conceptos de la técnica de condiciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Diferenciar el uso de algunos conceptos importantes de la técnica de condiciones.

Ejemplo empresarial

Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la labor de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios.

Tarea:

Antes de ver las distintas tablas de configuración de esta unidad, revise la utilización de los siguientes conceptos de la técnica de condiciones.

1. ¿Qué objeto de la determinación de precios contiene las clases de condición, así como la secuencia en la que se ejecutan en el documento de ventas?
2. ¿Cuáles son los criterios que influyen al determinar el esquema de cálculo en la determinación de precios?
3. ¿Cuál es el elemento de precio que se utiliza para controlar la determinación de precios de modo que se pueda indicar que en la determinación de precios automática se utilice un precio propio de cliente en lugar de un precio de material?

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 3: Conceptos de la técnica de condiciones

Tarea:

Antes de ver las distintas tablas de configuración de esta unidad, revise la utilización de los siguientes conceptos de la técnica de condiciones.

1. ¿Qué objeto de la determinación de precios contiene las clases de condición, así como la secuencia en la que se ejecutan en el documento de ventas?

   a) Esquema de cálculo.

2. ¿Cuáles son los criterios que influyen al determinar el esquema de cálculo en la determinación de precios?

   a) Los criterios siguientes influyen en la determinación de los esquemas de cálculo:

      - El área de ventas, que incluye la organización de ventas, el canal de distribución y el sector.
      - El código de esquema de documento de la clase de documento
      - El código de esquema de cliente del registro maestro de cliente

3. ¿Cuál es el elemento de precio que se utiliza para controlar la determinación de precios de modo que se pueda indicar que en la determinación de precios automática se utilice un precio propio de cliente en lugar de un precio de material?

   a) La secuencia de acceso determina la secuencia en la que se determinarán y leerán los registros de condición para una clase de condición.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 4: Añadir y modificar condiciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Explicar cómo registra el sistema las nuevas condiciones de pedido.
- Modificar las condiciones de pedido existentes.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el módulo Comercial (SD) de SAP R/3 debe responder a las necesidades de determinación de precios de la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. Con el fin de satisfacer estos requisitos, la técnica de condiciones combina una serie de elementos que también realizan tareas diversas.

Tarea:

Ocasionalmente, al registrar un pedido en el sistema, hay que ajustar manualmente la determinación de precios en un pedido. Se pueden añadir algunas condiciones adicionales de forma manual, además de modificar las condiciones determinadas automáticamente a nivel de posición del pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-3**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## **10**

2. Pase a la pantalla de condiciones de la posición y añada manualmente un descuento por cantidad de 10 EUR por unidad. Utilice la clase de condición RC00.

3. Sustituya manualmente en el pedido el descuento acordado con el cliente K007 a una tasa del 4%.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Visualice la pantalla detallada de condiciones en la posición para K007. ¿Cómo se reconoce si la condición se ha modificado manualmente o no?
5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 4: Añadir y modificar condiciones

Tarea:

Ocasionalmente, al registrar un pedido en el sistema, hay que ajustar manualmente la determinación de precios en un pedido. Se pueden añadir algunas condiciones adicionales de forma manual, además de modificar las condiciones determinadas automáticamente a nivel de posición del pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-3**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## **10**

   a) Para crear un pedido estándar, seleccione:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear.

2. Pase a la pantalla de condiciones de la posición y añada manualmente un descuento por cantidad de 10 EUR por unidad. Utilice la clase de condición RC00.

   a) Haga clic en el pulsador *Resumen de posiciones*.

      Marque la posición de documento y haga clic en el pulsador *Condiciones de posición*.

      Haga clic en el botón *Insertar línea*.

      Después de haber introducido los valores, active la condición seleccionando el pulsador *Intro*.

3. Sustituya manualmente en el pedido el descuento acordado con el cliente K007 a una tasa del 4%.

   a) Para determinar manualmente los valores modificados:

      Marque la línea K007 en la pantalla de condiciones de la posición y haga clic en el botón *Detalles*.

      En la pantalla Detalle de condiciones, el campo *Control de condiciones* contiene el valor **C** en caso de que la condición se haya modificado manualmente.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Visualice la pantalla detallada de condiciones en la posición para K007. ¿Cómo se reconoce si la condición se ha modificado manualmente o no?

   a)

5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 5: Condiciones en la cabecera de documento

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Introducir las condiciones en la cabecera de documento y verificar las consecuencias que esto tiene en las posiciones de pedido.

Ejemplo empresarial

Si las condiciones de precio son válidas para todas las posiciones de un pedido, éstas podrán introducirse en la cabecera del pedido. Debe probar a introducir las condiciones en la cabecera y a distribuirlas en las posiciones de un documento de ventas.

Tarea:

Las condiciones de precio que se han almacenado a nivel de cabecera son válidas para todas las posiciones de un pedido. Puede crear descuentos de cabecera y verificar las consecuencias que tienen a nivel de posición del pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-4**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 10

   T-AT2## 10

2. Pase a la pantalla de condiciones de la cabecera de pedido y cree manualmente dos descuentos. El primer descuento es la clase de condición HB00 con un importe de 100-. El segundo es la clase de condición RB00 con un importe de 100-.

3. Active la determinación de precios en el nivel de cabecera. Anote los resultados a nivel de posición.

Consejo: Haga clic en el pulsador *Posición siguiente* para visualizar la posición 20. De esta forma, no tendrá que volver a la pantalla de resumen.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 5: Condiciones en la cabecera de documento

Tarea:

Las condiciones de precio que se han almacenado a nivel de cabecera son válidas para todas las posiciones de un pedido. Puede crear descuentos de cabecera y verificar las consecuencias que tienen a nivel de posición del pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-4**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 10

   T-AT2## 10

   a) Para crear un pedido estándar, seleccione:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear.

2. Pase a la pantalla de condiciones de la cabecera de pedido y cree manualmente dos descuentos. El primer descuento es la clase de condición HB00 con un importe de 100-. El segundo es la clase de condición RB00 con un importe de 100-.

   a) Haga clic en el pulsador *Visualizar detalles cabecera de documento* situado en la parte superior derecha de la pantalla.

      Seleccione la ficha *Condiciones*.

      Haga clic en el pulsador *Insertar línea*.

      Introduzca las clases de condición y los importes.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Active la determinación de precios en el nivel de cabecera. Anote los resultados a nivel de posición.

Consejo: Haga clic en el pulsador *Posición siguiente* para visualizar la posición 20. De esta forma, no tendrá que volver a la pantalla de resumen.

a) Active las nuevas condiciones de cabecera seleccionando el pulsador *Activar*.

Regrese a la pantalla de resumen y seleccione ambas posiciones.

Pase a la pantalla de condiciones a nivel de posición. El descuento absoluto RB00 se ha traspasado directamente a cada posición. El descuento absoluto HB00 se ha distribuido proporcionalmente en las posiciones, ya que, en su caso, se trata de una condición colectiva.

4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 6: Determinación de precios nueva y clases de determinación de precios

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Verificar las tablas de control de copia para localizar el campo para la clase de determinación de precios y comprobar las consecuencias que tiene al determinarse el precio en la facturación.

Ejemplo empresarial

En su ramo se modifican a menudo los precios para muchos materiales. Deberá comprobar cómo puede adaptar la determinación de precios durante la facturación para cumplir con los diversos requisitos que se le presentan.

Tarea:

Si los precios o descuentos sufren modificaciones en el período comprendido desde que se registra el pedido hasta que se genera la factura, deberá configurar el sistema de tal manera que estas modificaciones se tengan en cuenta automáticamente. Verifique qué consecuencias tienen las clases de determinación de precios en la determinación de precios y compruebe las tablas correspondientes en el Customizing para ver dónde se controla esta función.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-5**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 10

2. Registre un descuento manual en el nivel de posición utilizando la clase de condición RC00 para un importe de 100.

3. Grabe el pedido y anote el número de documento.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Cree una entrega de salida para este pedido, efectúe el picking de la totalidad de la cantidad y, a continuación, contabilice la salida de mercancías. Anote el número de documento. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días a partir de hoy. Cuando cree la orden de transporte para efectuar el picking, seleccione el número de almacén 012.
5. Cree una factura para esta entrega de salida, pero **NO LA GRABE**. ¿Qué clase de factura se propone por defecto?
6. Verifique la información detallada de la determinación de precios en la factura y averigüe qué condiciones se han utilizado para determinar el precio neto. Anote el precio neto.
7. Implementará una determinación de precios nueva para la posición mediante la clase de determinación de precio B.

Consejo: Puede seleccionar las entradas para su lista personal de valores de una gran variedad de clases de determinación de precios propuestas en la ventana de diálogo.

Gracias a esto, la pantalla de selección se puede estructurar más claramente.

8. Vuelva a verificar la información detallada de la condición y anote la diferencia en las clases de condición que ha utilizado ahora. ¿Qué consecuencias pueden observarse en el precio neto de la factura? ¿A qué causa se deben las diferencias? Grabe la factura y anote el número de documento.
9. Para las clases de factura F1 y F2, verifique el campo para la determinación de precios en la tabla de control de copia. Verifique las entradas para estos documentos de facturación cuando se utilizan con referencia a una entrega de la clase de documento LF y con el tipo de posición TAN. Anote sus respuestas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 6: Determinación de precios nueva y clases de determinación de precios

Tarea:

Si los precios o descuentos sufren modificaciones en el período comprendido desde que se registra el pedido hasta que se genera la factura, deberá configurar el sistema de tal manera que estas modificaciones se tengan en cuenta automáticamente. Verifique qué consecuencias tienen las clases de determinación de precios en la determinación de precios y compruebe las tablas correspondientes en el Customizing para ver dónde se controla esta función.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-2-5**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 10

   a)

2. Registre un descuento manual en el nivel de posición utilizando la clase de condición RC00 para un importe de 100.

   a) Marque la posición de documento y haga clic en el pulsador *Condiciones de posición*.

      Haga clic en el pulsador *Insertar línea*.

      Introduzca la clase de condición y el importe.

3. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Cree una entrega de salida para este pedido, efectúe el picking de la totalidad de la cantidad y, a continuación, contabilice la salida de mercancías. Anote el número de documento. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días a partir de hoy. Cuando cree la orden de transporte para efectuar el picking, seleccione el número de almacén 012.

   a) Cree un pedido de entrega de salida para este pedido, cree una orden de transporte para efectuar el picking y contabilice la salida de mercancías.

      Logística → Comercial → Expedición y transporte → Entrega de salida → Crear → Documento individual → Con referencia al pedido.

      Para efectuar el picking de la cantidad necesaria directamente del documento de entrega, seleccione:

      Funciones siguientes → Crear pedido de transferencia

      Introduzca el número de almacén **012**.

      En el campo *Tomar cantidad de picking*, seleccione la función **2** (copiar la cantidad de picking en la entrega y en la contabilización de la salida de mercancías).

      Grabe la orden de transporte.

5. Cree una factura para esta entrega de salida, pero **NO LA GRABE**. ¿Qué clase de factura se propone por defecto?

   a) Creación de un documento de facturación:

      Logística → Comercial → Facturación → Documento de facturación → Crear.

      Introduzca el número de su entrega y seleccione el pulsador *Ejecutar*.

      Se creará una factura F2. La clase de documento puede verse en la barra de título.

6. Verifique la información detallada de la determinación de precios en la factura y averigüe qué condiciones se han utilizado para determinar el precio neto. Anote el precio neto.

   a) Marque la posición de documento y haga clic en el pulsador *Condiciones de posición*.

      Se visualizarán las clases de condición PR00, K007 y RC00.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

7. Implementará una determinación de precios nueva para la posición mediante la clase de determinación de precio B.

Consejo: Puede seleccionar las entradas para su lista personal de valores de una gran variedad de clases de determinación de precios propuestas en la ventana de diálogo.

Gracias a esto, la pantalla de selección se puede estructurar más claramente.

a) Marque la posición de documento y haga clic en el pulsador *Condiciones de posición*.

Haga clic en el pulsador *Actualizar precios* en el margen inferior de la pantalla.

Seleccione la clase de determinación de precios B (efectuar nueva determinación de precios).

8. Vuelva a verificar la información detallada de la condición y anote la diferencia en las clases de condición que ha utilizado ahora. ¿Qué consecuencias pueden observarse en el precio neto de la factura? ¿A qué causa se deben las diferencias? Grabe la factura y anote el número de documento.

a) Marque la posición de documento y haga clic en el pulsador *Condiciones de posición*.

Para determinar el precio neto sólo se utilizan las clases de condición **PR00** y **K007**. El descuento **RC00** registrado manualmente **no se utiliza**, ya que la clase de determinación de precios **B** no tiene en cuenta los descuentos manuales cuando se vuelve a determinar el precio.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

9. Para las clases de factura F1 y F2, verifique el campo para la determinación de precios en la tabla de control de copia. Verifique las entradas para estos documentos de facturación cuando se utilizan con referencia a una entrega de la clase de documento LF y con el tipo de posición TAN. Anote sus respuestas.

   a) Verificación del control de copia:

      Herramientas → Customizing → IMG → Tratamiento → IMG de referencia de SAP → Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Actualizar control de copia para documentos de facturación → Copiar control: Documento de entrega a documento de facturación.

      Marque la línea con F1 como *Destino* y LF como *Fuente* y haga doble clic sobre el nodo *Posición* del árbol de resumen.

      Marque el tipo de posición **TAN** y haga clic en el pulsador *Detalles*.

      Aquí se utilizará la clase de determinación de precios **C** (adoptar los componentes de precio manuales, volver a determinar los restantes).

      Repita esta operación para F2 como Destino y LF como Fuente con el tipo de posición **TAN**. Aquí se utilizará la clase de determinación de precios **G** (adoptar los componentes de precio sin modificaciones, volver a determinar los impuestos).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Utilizar el esquema de cálculo en la determinación de precios.
- Describir los esquemas de cálculo y las secuencias de acceso.
- Explicar condiciones de cabecera.
- Controlar la nueva determinación de precios mediante la clase de determinación de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Explicar cómo se utilizan las condiciones en la determinación de precios
- Demostrar cómo se utilizan los registros de condición
- Localizar las clases de condiciones en el Customizing.
- Utilizar el esquema de cálculo en la determinación de precios.
- Describir los esquemas de cálculo y las secuencias de acceso.
- Explicar condiciones de cabecera.
- Controlar la nueva determinación de precios mediante la clase de determinación de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. Introduciendo un _____, se puede restringir un acuerdo sobre precios a un período determinado.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

2. Con la interfase de actualización adicional de SAP R/3 Release 4.6A, se pueden actualizar los registros de condición en todas las clases de condición y las tablas de condiciones.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

3. En el esquema de cálculo, una condición puede estar marcada como:

   Seleccione la(s) respuesta(s) correcta(s).

   □ A una condición obligatoria

   □ B una condición introducida manualmente

   □ C una condición sólo para fines estadísticos

   □ D una condición introducida automáticamente

4. La tabla de condiciones es una combinación de campos que forma la clave de un _____.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

5. Estas condiciones de cabecera se distribuyen manualmente en las posiciones sobre la base de su valor neto.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. Introduciendo un período de validez, se puede restringir un acuerdo sobre precios a un período determinado.

   Respuesta: período de validez

2. Con la interfase de actualización adicional de SAP R/3 Release 4.6A, se pueden actualizar los registros de condición en todas las clases de condición y las tablas de condiciones.

   Respuesta: Correcto

   Con la interfase de actualización adicional de SAP R/3 Release 4.6A, se pueden actualizar los registros de condición en todas las clases de condición y las tablas de condiciones.

3. En el esquema de cálculo, una condición puede estar marcada como:

   Respuesta: A, B, C

   Se puede marcar una condición en el esquema de cálculo como condición obligatoria, una condición introducida manualmente y una condición sólo para fines estadísticos.

4. La tabla de condiciones es una combinación de campos que forma la clave de un registro de condición.

   Respuesta: registro de condición

5. Estas condiciones de cabecera se distribuyen manualmente en las posiciones sobre la base de su valor neto.

   Respuesta: Falso

   Estas condiciones de cabecera se distribuyen automáticamente en las posiciones sobre la base de su valor neto.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 2

Configuración de la determinación de precios

Resumen del capítulo

En esta unidad se explica cómo modificar y añadir diferentes elementos de la determinación de precios, así como a aplicar los parámetros de Customizing para la determinación de precios.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Modificar y añadir a los distintos elementos de la determinación de precios.
- Explicar la configuración de la determinación de precios.
- Implementar las parametrizaciones en el Customizing para la determinación de precios.

Contenido del capítulo

Lección: Descripción general de la configuración de la determinación de precios 50
Lección: Componentes de la determinación de precios en el Customizing 57
Ejercicio 7: Determinación del esquema de cálculo 59
Ejercicio 8: Control de los elementos de precio 63
Ejercicio 9: Ejercicio completo referente a la determinación de precios 67

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Descripción general de la configuración de la determinación de precios

Resumen de la lección

Esta lección le ofrece la posibilidad de modificar y añadir a los distintos componentes de la determinación de precios. Además, aquí se explica la configuración de la determinación de precios.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Modificar y añadir a los distintos elementos de la determinación de precios.
- Explicar la configuración de la determinación de precios.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. El objetivo de la determinación de precios es establecer automáticamente los descuentos del precio, recargos, portes e impuestos pertinentes en las operaciones comerciales. Además podrá modificar estas condiciones de forma manual.

Tabla de condiciones

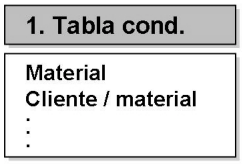


Gráfico 19: Estructura: Configuración de la determinación de precios (1)

La tabla de condiciones contiene las claves mediante las cuales pueden crearse los correspondientes registros de condiciones.

Con las tablas de 501 a 999, pueden agregarse tablas de condiciones propias.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

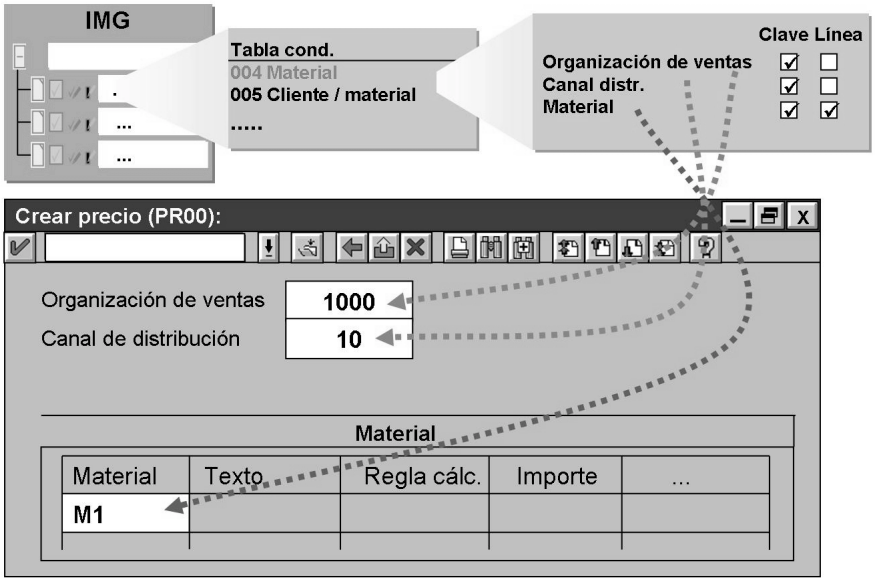


Gráfico 20: Tablas de condiciones

Los registros de condición siempre se crean con una clave determinada.

Las tablas de condiciones sirven para definir la estructura de las claves de un registro de condición.

Para ello, en el sistema estándar se dispone de los campos más importantes para determinar el precio en la cabecera y los niveles de la posición del documento.

Además, a partir del SAP R/3 Release 4.5, puede añadir a la condición campos que no sean clave. Éste es el caso, por ejemplo, de la tabla de condiciones 144, que se utiliza dentro del libro de precios (clase de condición PBUD).

Los campos clave de una tabla de condiciones deben aparecer al inicio de la misma.

En la tabla de condiciones se puede determinar si un campo aparece en la cabecera o en la posición de la pantalla de entradas rápidas generadas para la actualización de los registros de condiciones.

Secuencia de acceso

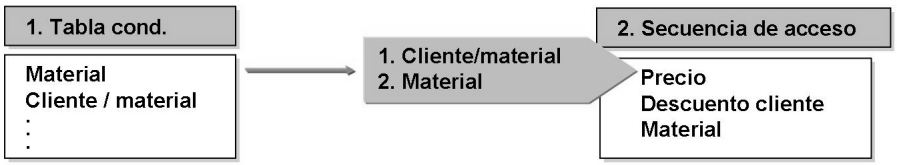


Gráfico 21: Estructura: Configuración de la determinación de precios (2)

Una secuencia de acceso se compone de una o varias tablas de condiciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

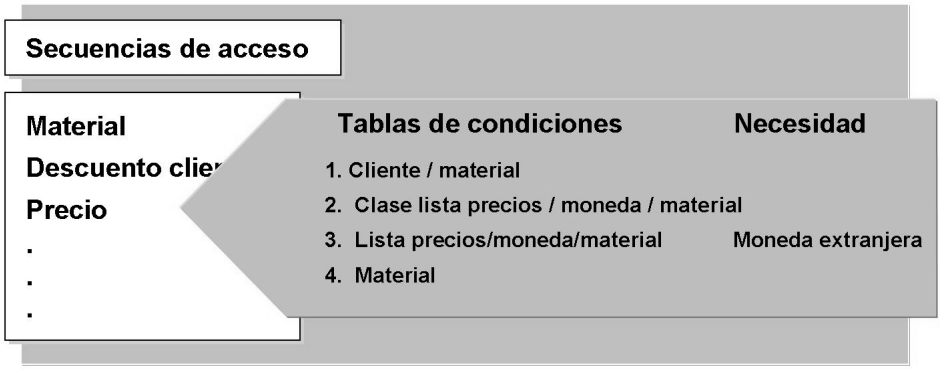


Gráfico 22: Creación de una secuencia de acceso

Los precios, descuentos y reducciones pueden especificarse en diferentes niveles.

Se define cada nivel mediante una tabla de condiciones.

El orden de las entradas en una secuencia de acceso define la jerarquía de los diferentes niveles.

El sistema determina los registros de condiciones según la secuencia que se ha especificado.

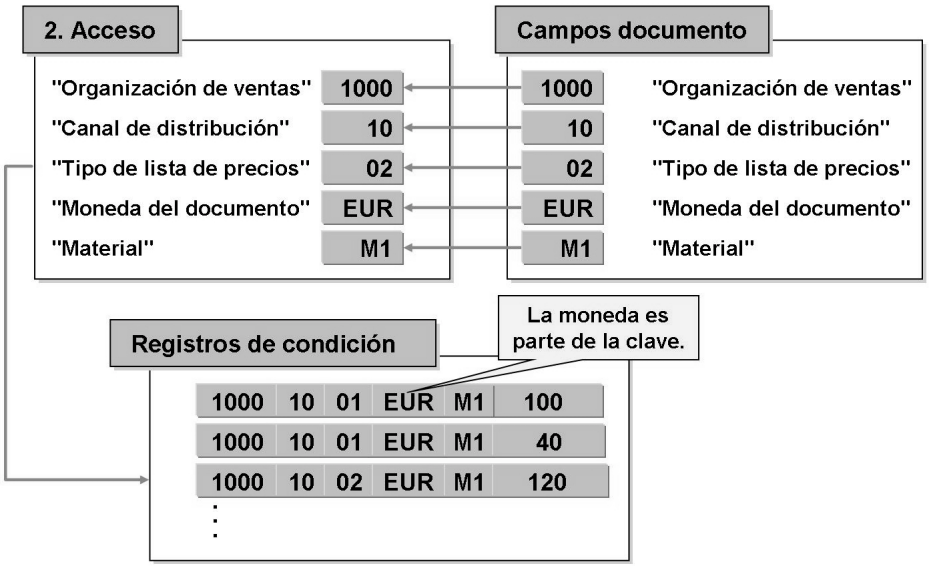


Gráfico 23: Determinación de los campos fuente para las secuencias de accesos

En cada acceso de una secuencia puede especificarse con qué campo de documento (o campo fuente) se realiza el acceso.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejemplos:

- ¿Material o material determinante del precio?
- ¿Moneda del documento o moneda local?
- ¿Solicitante o destinatario de las mercancías?

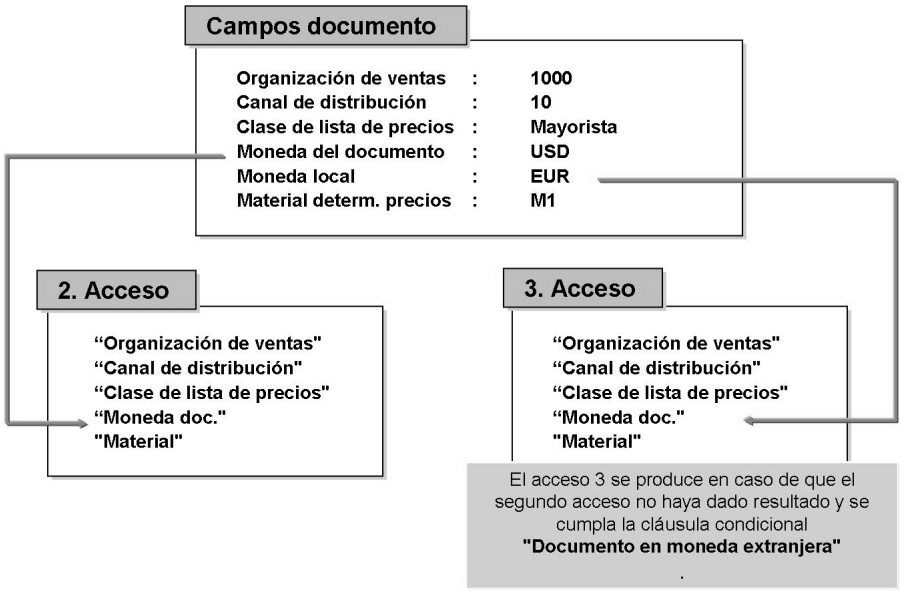


Gráfico 24: Cláusulas condicionales para accesos

Para evitar accesos innecesarios, puede realizar accesos supeditados a cláusulas condicionales. De esta forma, se reduce la carga del sistema.

Clase de condición

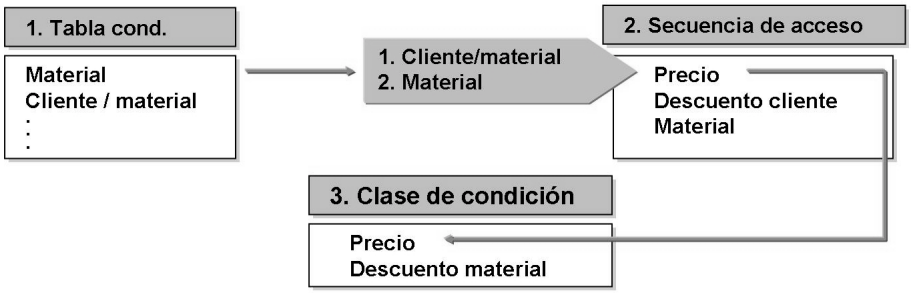


Gráfico 25: Estructura: Configuración de la determinación de precios (3)

Una vez creada la secuencia de acceso, se asignará a una clase de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

También pueden crearse clases de condición propias. Puede determinar las características de cada clase de condición, por ejemplo, si la clase de condición contempla sobrecargos o descuentos y si debe o no supeditarse a valores o cantidades.

Esquema de cálculo

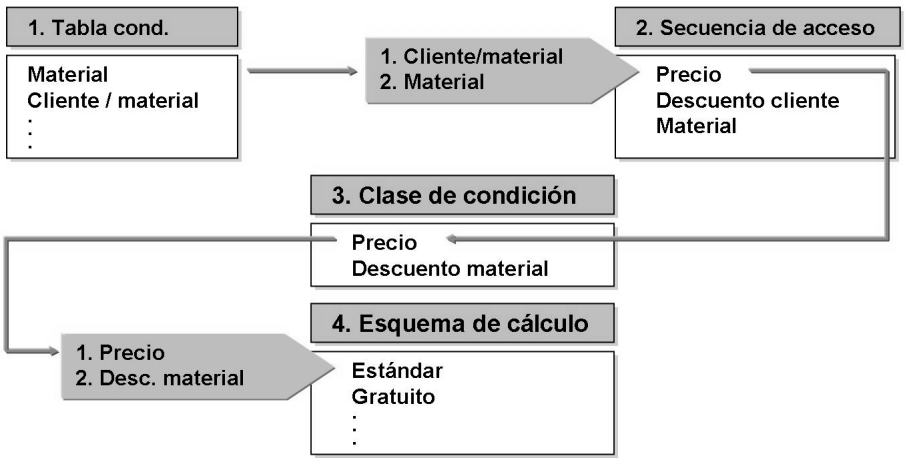


Gráfico 26: Estructura: Configuración de la determinación de precios (4)

En el esquema de cálculo, las clases de condición se combinan en la secuencia requerida.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Determinación del esquema

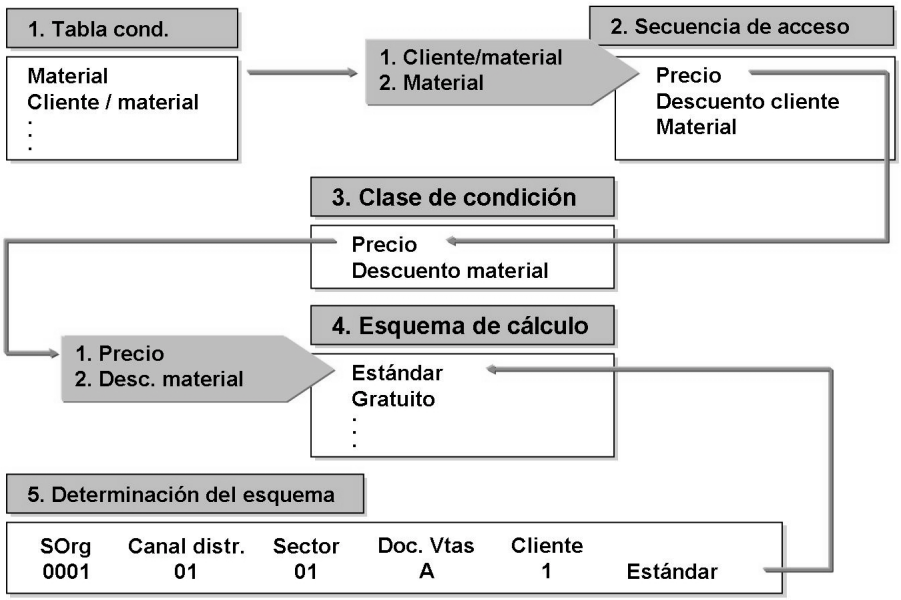


Gráfico 27: Estructura: Configuración de la determinación de precios (5)

Por último, necesita actualizar la determinación del esquema de cálculo. Éste se determina en función de los siguientes factores:

- Área de ventas
- El campo esquema de cliente en el maestro de clientes
- El campo esquema del documento asignado al tipo de documento de ventas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Modificar y añadir a los distintos elementos de la determinación de precios.
- Explicar la configuración de la determinación de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Componentes de la determinación de precios en el Customizing

Resumen de la lección

En esta lección se ofrece una introducción a la implementación de las estrategias de la determinación de precios.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Implementar las parametrizaciones en el Customizing para la determinación de precios.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

Componentes de la determinación de precios en el Customizing

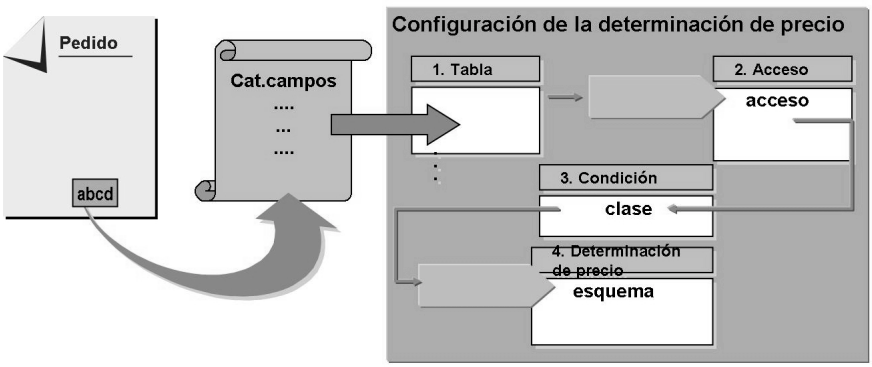


Gráfico 28: Añadir nuevos campos a la determinación de precios

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La información necesaria para añadir nuevos campos de determinación de precios se encuentra disponible en la documentación de la IMG. Véase Crear nuevos campos mediante técnica de condiciones.

- Para resolver problemas concretos es necesario crear y asociar todos los componentes de determinación de precios de manera creativa.
  - Tabla de condiciones: Define campos clave de los registros de condiciones.
  - Secuencia de acceso: Contiene la jerarquía para cada acceso a los registros de condiciones.
  - Clase de condición: Representa las propiedades de las condiciones de precio.
  - Esquema de cálculo: Define la combinación de las clases de condición.
  - Determinación de esquema: Selecciona el esquema de cálculo correcto.

Para reunir los requisitos de la determinación de un precio concreto, pueden ser necesarios uno o varios componentes nuevos de la determinación de precios. Conocer el propósito y las posibilidades de cada componente y las relaciones entre los componentes de determinación de precios es crucial para cumplir los requisitos de determinación de precios.

- Para implementar escenarios complejos pueden requerirse los siguientes elementos:
  - Añadir campos nuevos para la determinación de precios: Crea campos nuevos para reunir los requisitos que fija el cliente.
  - Cláusulas condicionales: Definen las relaciones y mejoran el rendimiento.
  - Fórmulas: Permiten la ampliación de los límites de la configuración estándar.

Pueden añadirse nuevos campos al catálogo de campos de determinación de precios. De este modo, se puede utilizar el campo nuevo para definir las tablas de condiciones.

Mediante las rutinas de verificación y las fórmulas, puede modificarse la lógica estándar de determinación de precios y satisfacerse las solicitudes de cada usuario.

SAP ofrece herramientas para confeccionar estos elementos de determinación de precios. A estas herramientas se accede mediante la IMG.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 7: Determinación del esquema de cálculo

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Verificar todos los campos que se utilizan para determinar el esquema de cálculo.
- Comprender la tabla para determinar el esquema de cálculo en el IMG.

Ejemplo empresarial

Su empresa utiliza varios esquemas de cálculo, según la combinación de cliente, clase de pedido y unidades organizativas. Debe verificar que se está utilizando el esquema de cálculo correcto para cada caso.

Tarea:

Como integrante del equipo del proyecto, deberá asegurarse de que en todos los casos se utilice el esquema de cálculo correcto. Accederá a todos los datos relevantes en este proceso y utilizará la IMG para visualizar las tablas de configuración para determinar el esquema de cálculo.

1. En la tabla del ejercicio 1-1-3, anote el valor del campo *Esquema de cliente* que se halla en los datos del área de ventas de registro maestro correspondiente al cliente T-L67A##.
2. En la tabla del ejercicio 1-1-3, anote el valor del campo *Esquema de documento* correspondiente a la clase de documento TA. Para ello utilice la IMG.
3. ¿Qué esquema de cálculo determinará el sistema si se crea un pedido estándar con los siguientes datos?

Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Sector	00
Esquema de documento	
Esquema de cliente	
Esquema de cálculo para el pedido	

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 7: Determinación del esquema de cálculo

Tarea:

Como integrante del equipo del proyecto, deberá asegurarse de que en todos los casos se utilice el esquema de cálculo correcto. Accederá a todos los datos relevantes en este proceso y utilizará la IMG para visualizar las tablas de configuración para determinar el esquema de cálculo.

1. En la tabla del ejercicio 1-1-3, anote el valor del campo *Esquema de cliente* que se halla en los datos del área de ventas de registro maestro correspondiente al cliente T-L67A##.

   a) Para acceder al esquema de cliente, seleccione:

   Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Visualizar → Comercial.

   Introduzca el número de cliente y el área de ventas.

   Haga clic en *Continuar*.

   Seleccione *Datos área de ventas*.

   El campo *Esquema de cliente* se encuentra en la ficha *Ventas* y contiene el valor **1**.

2. En la tabla del ejercicio 1-1-3, anote el valor del campo *Esquema de documento* correspondiente a la clase de documento TA. Para ello utilice la IMG.

   a) Para acceder al esquema de documento, seleccione:

   IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

   Seleccione *Asignar esquemas de documento a clases de pedido*.

   Sitúe el cursor sobre la clase de documento TA.

   El valor del campo Esquema de documento (*DoPr*) es **A**.

3. ¿Qué esquema de cálculo determinará el sistema si se crea un pedido estándar con los siguientes datos?

Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Sector	00

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Esquema de documento	
Esquema de cliente	
Esquema de cálculo para el pedido	

a) Determinación del esquema de cálculo:

Organización de ventas	100
Canal de distribución	10
Sector	00
Esquema de documento	A
Esquema de cliente	1
Esquema de cálculo para el pedido	RVAA01

IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

Seleccione *Fijar determinación de esquema de cálculo*.

Haga clic en *Posicionar* e introduzca los datos adecuados utilizando los valores de la tabla anterior.

Se determinará el esquema de cálculo **RVAA01**.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 8: Control de los elementos de precio

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Verificar los distintos campos de control en cada elemento de precio de la técnica de condiciones de precio.

Ejemplo empresarial

Para responder a las necesidades de su empresa en materia de determinación de precios, debe identificar y utilizar los campos de control de cada elemento de precio.

Tarea:

Puede verificar los distintos campos de control en un esquema de cálculo, en una clase de condición y en una secuencia de acceso para reconocer qué posibilidades de control existen en este nivel.

1. ¿Cómo puede controlar si se ha especificado una condición durante la determinación automática de precios o si, por el contrario, se ha introducido manualmente?
2. ¿Qué parametrizaciones se efectúan en el Customizing para una clase de condición de manera que ya no se pueda tratar manualmente en el documento?
3. ¿Qué parametrizaciones se efectúan en el Customizing para una clase de condición de manera que puedan introducirse sólo registros de condición para descuentos y no para recargos?
4. ¿Qué secuencia de acceso tiene asignada la clase de condición PR00?
5. ¿Qué tablas de condiciones utiliza la secuencia de acceso PR02?
6. ¿En qué consiste la diferencia entre el segundo y el tercer acceso de la secuencia de acceso PR02?

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 8: Control de los elementos de precio

Tarea:

Puede verificar los distintos campos de control en un esquema de cálculo, en una clase de condición y en una secuencia de acceso para reconocer qué posibilidades de control existen en este nivel.

1. ¿Cómo puede controlar si se ha especificado una condición durante la determinación automática de precios o si, por el contrario, se ha introducido manualmente?

   a) Cuando se define un esquema de cálculo en el Customizing, se pueden marcar las clases de condición como manuales (Man.). En ese caso, la condición no se determinará automáticamente al especificar el precio, sino que sólo podrá introducirse manualmente.

      IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

      Seleccione *Actualizar esquemas de cálculo*.

      Marque el esquema de cálculo estándar RVAA01 y seleccione el nodo *Control* del árbol de resumen.

2. ¿Qué parametrizaciones se efectúan en el Customizing para una clase de condición de manera que ya no se pueda tratar manualmente en el documento?

   a) Durante el Customizing, se puede especificar si una clase de condición se puede editar manualmente en los campos *Posibilidades de modificación*.

      Si en el campo*Entradas manuales* se ha introducido el valor **D**, significará que la clase de condición no se puede modificar manualmente en el documento de ventas.

      IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir clases de condición.

      Seleccione *Actualizar clases de condición*.

      Marque la clase de condición **K007** y haga clic en el pulsador *Detalles* para visualizar el campo.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. ¿Qué parametrizaciones se efectúan en el Customizing para una clase de condición de manera que puedan introducirse sólo registros de condición para descuentos y no para recargos?

   a) En el Customizing se puede introducir el valor **X** en el campo *Signo +/-* para indicar así que con esta clase de condición sólo se pueden crear descuentos.

4. ¿Qué secuencia de acceso tiene asignada la clase de condición PR00?

   a) En la pantalla de detalles de la clase de condición PR00, se asigna la secuencia de acceso **PR02** a la clase de condición PR00.

5. ¿Qué tablas de condiciones utiliza la secuencia de acceso PR02?

   a) La secuencia de acceso PR02 utiliza las tablas de condición **305**, **306** y **304**.

      IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir secuencias de acceso.

      Seleccione *Actualizar secuencias de acceso*.

      Marque PR02 y seleccione el nodo *Accesos* en el árbol de resumen.

6. ¿En qué consiste la diferencia entre el segundo y el tercer acceso de la secuencia de acceso PR02?

   a) Los campos de documento para los dos accesos son distintos.

      En el acceso 20, la moneda del documento (WAERK) es el campo fuente para el acceso, mientras que en el acceso 30 lo es la moneda local (HWAER).

      Además, el acceso 30 sólo se ejecutará si se trata de un documento con moneda extranjera. Esta cláusula condicional (3) aumenta el rendimiento, ya que se excluyen los accesos innecesarios.

      Seleccione el acceso 20 y haga doble clic en el nodo Campos para visualizar los campos del documento. Repita esta operación para el acceso 30.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 9: Ejercicio completo referente a la determinación de precios

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Incorporar todos los elementos de la determinación de precios en un modelo de determinación de precios y enlazarlos entre sí.

Ejemplo empresarial

Después de explorar todos los elementos de la técnica de condiciones de precio, utilizará estos elementos para crear un modelo de determinación de precios con una clase de condición de porte nueva.

Tarea:

Se ha solicitado a su equipo de proyecto que diseñe y compruebe una estrategia de determinación de precios para su empresa. Debe crear todos los elementos de precio necesarios y asegúrese de que éstos funcionan sin dificultad. **Debe completar este ejercicio antes de intentar realizar los ejercicios de las unidades posteriores.**

1. **Breve resumen de los conceptos:** Describa y presente un ejemplo de los conceptos siguientes con sus propias palabras sin utilizar ninguna de las definiciones escritas. Explique estos conceptos, si es necesario, a otro asistente del curso.

   Tabla de condiciones:

   Secuencia de acceso:

   Clase de condición:

   Esquema de cálculo:

   Registros de condición:

2. **La fase de diseño:** Diseñe una estrategia de determinación de precios completamente nueva. La dirección le ha pedido que introduzca una nueva condición de porte, que sólo debe utilizarse para determinados clientes.

3. **Tabla de condiciones:** Cree una nueva tabla de condiciones que se llame 7## y grábela. Esta tabla debe crearse **con referencia a** la tabla de condiciones confeccionada anteriormente por el instructor y deberá contener los campos Organización de ventas, Incoterms y País receptor. Utilice su número de grupo al denominar la nueva tabla de condiciones.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. **Genere** la tabla. Si un mensaje de advertencia le comunica que ya existe una tabla con los mismos campos, haga clic en el pulsador *Intro* para continuar. Utilice el paquete Z001 cuando así se le indique y grabe la tabla.

5. **Secuencia de acceso:** Cree una nueva secuencia de acceso, ZA##, que incluya la nueva tabla de condiciones 7## y grábela.

Atención: Cuando esté creando la secuencia de acceso, diríjase al nivel *Campos* para generarla correctamente. Si no realiza este paso, durante el análisis de condiciones de la determinación de precios aparecerá el mensaje de error indicando que faltan 301 campos de la secuencia de acceso.

6. **Clase de condición:** Cree y grabe una nueva clase de condición, ZF##, copiando la clase de condición KF00. Introduzca una denominación que incluya su número de grupo. Cambie la secuencia de acceso por ZA##.

7. **Esquema de cálculo:** Cree un nuevo esquema de cálculo con el nombre Z##PRC, copiando el esquema de cálculo existente RVAA01, y grábelo.

8. Añada la nueva clase de condición ZF## al nuevo esquema de cálculo Z##PRC sobrescribiendo la clase de condición KF00 con ZF##. Grabe el esquema de cálculo.

9. **Para crear una nueva clave de esquema de cálculo de cliente para su grupo:** En la tabla siguiente, busque la clave de esquema de cliente y cree una entrada para ella en la tabla de configuración del esquema de cliente:

Número de grupo	Valor CuPP (esquema de cliente)
01	A
02	B
03	C
04	D
05	E
06	F
07	G
08	H
09	I
10	J
11	K
12	L

Continúa en la página siguiente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

13	M
14	N
15	O
16	P
17	Q
18	R
19	S
20	T

10. **Determinación del esquema de cálculo:** Modifique la determinación del esquema de cálculo en el Customizing para que se seleccione automáticamente el nuevo esquema de cálculo. Para la combinación del área de ventas, la clave de esquema de documento A y la clave de esquema de cliente del grupo creada anteriormente (véase la tabla anterior) deberá crearse una nueva entrada.

11. **Para modificar el cliente para utilizar el nuevo esquema de cálculo:** Para el cliente T-L67A##, sustituye la clave de esquema de cliente por la clave que ha creado anteriormente para el grupo.

12. **Registros de condición:** Cree un registro de condición de porte con su clase de condición ZF## para la organización de ventas 1000, incoterms EXW y el país receptor DE, y grábelo. El importe debería ser 10 EUR por kg.

13. **Prueba:** A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido estándar:

    TELEFAX

    Cliente: **T-L67A##**

    Número de pedido: **##-3-3**

    Fecha preferente de entrega: **En una semana**

    Cantidad de material

    T-AT1## 10

    Si la pantalla de condición no muestra los valores correctos en la clase de condición ZF##, podrá analizar el problema utilizando el pulsador *Análisis*.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 9: Ejercicio completo referente a la determinación de precios

Tarea:

Se ha solicitado a su equipo de proyecto que diseñe y compruebe una estrategia de determinación de precios para su empresa. Debe crear todos los elementos de precio necesarios y asegúrese de que éstos funcionan sin dificultad. **Debe completar este ejercicio antes de intentar realizar los ejercicios de las unidades posteriores.**

1. **Breve resumen de los conceptos:** Describa y presente un ejemplo de los conceptos siguientes con sus propias palabras sin utilizar ninguna de las definiciones escritas. Explique estos conceptos, si es necesario, a otro asistente del curso.

   Tabla de condiciones:

   Secuencia de acceso:

   Clase de condición:

   Esquema de cálculo:

   Registros de condición:

   a) Tabla de condiciones: *La definición de la clave del registro de condición.*

      Secuencia de acceso: *Una estrategia de búsqueda para encontrar el registro de condición correcto.*

      Clases de condición: *Un cálculo o una fórmula que se utiliza para calcular un componente de la determinación de precios.*

      Esquema de cálculo: *Lista secuencial de clases de condición y subtotales.*

      Registros de condición: *Los datos utilizados en las clases de condición para determinar el precio.*

2. **La fase de diseño:** Diseñe una estrategia de determinación de precios completamente nueva. La dirección le ha pedido que introduzca una nueva condición de porte, que sólo debe utilizarse para determinados clientes.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. **Tabla de condiciones:** Cree una nueva tabla de condiciones que se llame 7## y grábela. Esta tabla debe crearse **con referencia a** la tabla de condiciones confeccionada anteriormente por el instructor y deberá contener los campos Organización de ventas, Incoterms y País receptor. Utilice su número de grupo al denominar la nueva tabla de condiciones.

   a) Creación de la tabla de condiciones 7##:

      seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir tablas de condiciones.

      Seleccione *Crear tablas de condiciones*.

      Introduzca 7## en el campo *Tabla* y el número de la tabla de condiciones que ha creado el instructor en el campo *Condición de referencia*.

      Seleccione *Período de validez*.

      Seleccione *Proponer/Actualizar texto* e introduzca una descripción que contenga su número de grupo en el campo correspondiente.

      Asegúrese de que ha seleccionado los campos *Organización de ventas*, *Incoterms* y *País receptor*.

4. **Genere** la tabla. Si un mensaje de advertencia le comunica que ya existe una tabla con los mismos campos, haga clic en el pulsador *Intro* para continuar. Utilice el paquete Z001 cuando así se le indique y grabe la tabla.

   a) Haga clic en el pulsador *Generar*.

5. **Secuencia de acceso:** Cree una nueva secuencia de acceso, ZA##, que incluya la nueva tabla de condiciones 7## y grábela.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Atención: Cuando esté creando la secuencia de acceso, diríjase al nivel *Campos* para generarla correctamente. Si no realiza este paso, durante el análisis de condiciones de la determinación de precios aparecerá el mensaje de error indicando que faltan 301 campos de la secuencia de acceso.

a) Para crear la secuencia de acceso, ZA##,

seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir secuencias de acceso.

Seleccione *Actualizar secuencias de acceso*.

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

Introduzca la secuencia de acceso **ZA##** y asígnele un nombre. *Pulse Intro*.

Marque su secuencia de acceso y seleccione el nodo *Accesos* del árbol de resumen.

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

Introduzca el número de acceso **10** y la tabla **7##**. *Pulse Intro*.

Marque su acceso y seleccione el nodo *Campos* del árbol de resumen.

Consejo: Si un mensaje de advertencia le comunica que no se ha realizado ninguna asignación de campos, haga clic en el pulsador *Intro* para continuar.

Grabe sus entradas.

Continúa en la página siguiente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

6. **Clase de condición:** Cree y grabe una nueva clase de condición, ZF##, copiando la clase de condición KF00. Introduzca una denominación que incluya su número de grupo. Cambie la secuencia de acceso por ZA##.

   a) Para crear la clase de condición, ZF##,

   seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir clases de condición.

   Seleccione *Actualizar clases de condición*.

   Marque la clase de condición KF00 y haga clic en el pulsador *Copiar como*.

   En la pantalla siguiente, sustituya la clase de condición por **ZF##**, la denominación por **Grupo ## condición de porte** y la secuencia de acceso por **ZA##**.

   Haga clic en el pulsador *Intro* para copiar la nueva clase de condición.

   Grabe la nueva clase de condición.

7. **Esquema de cálculo:** Cree un nuevo esquema de cálculo con el nombre Z##PRC, copiando el esquema de cálculo existente RVAA01, y grábelo.

   a) Para crear el esquema de cálculo, Z##PRC,

   seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

   Seleccione *Actualizar esquemas de cálculo*.

   Marque el esquema de cálculo RVAA01 y haga clic en el pulsador *Copio como*.

   En la pantalla siguiente, sustituya el procedimiento por **Z##PRC** y la descripción, por **Grupo ## esquema**.

   Haga clic en el pulsador *Intro*.

   En la pantalla siguiente, haga clic en el pulsador *copiar todo*.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

8. Añada la nueva clase de condición ZF## al nuevo esquema de cálculo Z##PRC sobrescribiendo la clase de condición KF00 con ZF##. Grabe el esquema de cálculo.

   a) Para insertar la clase de condición ZF## en el esquema de cálculo Z##PRC,

      seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

      Seleccione *Actualizar esquemas de cálculo*.

      Marque el esquema de cálculo **Z##PRC** y seleccione el nodo *Control* en el árbol de resumen.

      Coloque el puntero en la línea **KF00** y sobrescriba **KF00** con **ZF##**.

      Grabe el esquema de cálculo.

9. **Para crear una nueva clave de esquema de cálculo de cliente para su grupo:** En la tabla siguiente, busque la clave de esquema de cliente y cree una entrada para ella en la tabla de configuración del esquema de cliente:

Número de grupo	Valor CuPP (esquema de cliente)
01	A
02	B
03	C
04	D
05	E
06	F
07	G
08	H
09	I
10	J
11	K
12	L
13	M
14	N
15	O
16	P
17	Q

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

18	R
19	S
20	T

a) Para crear claves de esquema de cliente,

seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

Seleccione *Definir esquemas de cliente*.

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

En la pantalla siguiente, introduzca su clave de esquema de cliente y una descripción, **GRUPO ## CUPP.**

Grabe sus entradas.

10. **Determinación del esquema de cálculo:** Modifique la determinación del esquema de cálculo en el Customizing para que se seleccione automáticamente el nuevo esquema de cálculo. Para la combinación del área de ventas, la clave de esquema de documento A y la clave de esquema de cliente del grupo creada anteriormente (véase la tabla anterior) deberá crearse una nueva entrada.

a) Para determinar el esquema de cálculo,

seleccione IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir y asignar esquemas de cálculo.

Seleccione *Fijar determinación de esquema de cálculo*.

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

Introduzca los valores correspondientes en la pantalla siguiente y **Z##PRC** en el campo *Esquema de cálculo*. Introduzca PR00 en el campo *Clase de condición*.

Grabe sus entradas.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

11. **Para modificar el cliente para utilizar el nuevo esquema de cálculo:** Para el cliente T-L67A##, sustituye la clave de esquema de cliente por la clave que ha creado anteriormente para el grupo.

    a) Para modificar el cliente para que se utilice el nuevo esquema de cálculo, seleccione:

    Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Modificar → Comercial.

    Introduzca el número de cliente y el área de ventas.

    Haga clic en el pulsador *Continuar*.

    Seleccione *Datos área de ventas*.

    Cambie el campo *esquema de cliente* por el valor que ha creado anteriormente.

12. **Registros de condición:** Cree un registro de condición de porte con su clase de condición ZF## para la organización de ventas 1000, incoterms EXW y el país receptor DE, y grábelo. El importe debería ser 10 EUR por kg.

    a) Para crear registros de condición, seleccione

    Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear.

    Seleccione la clase de condición **ZF##**.

    Introduzca los datos correspondientes y grabe el registro de condición.

13. **Prueba:** A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido estándar:

    TELEFAX

    Cliente: **T-L67A##**

    Número de pedido: **##-3-3**

    Fecha preferente de entrega: **En una semana**

    Cantidad de material

    T-AT1## 10

    Si la pantalla de condición no muestra los valores correctos en la clase de condición ZF##, podrá analizar el problema utilizando el pulsador *Análisis*.

    a) Si la pantalla de condición no muestra los valores correctos en la clase de condición ZF##, podrá analizar el problema utilizando el pulsador *Análisis*.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Implementar las parametrizaciones en el Customizing para la determinación de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Modificar y añadir a los distintos elementos de la determinación de precios.
- Explicar la configuración de la determinación de precios.
- Implementar las parametrizaciones en el Customizing para la determinación de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. Una _____ contiene las claves utilizadas para crear los registros de las condiciones.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

2. Una secuencia de acceso se compone de sólo una tabla de condiciones.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

3. Mediante las _____ de verificación y las _____, puede modificarse la lógica estándar de determinación de precios y satisfacerse las necesidades de cada usuario.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

4. Pueden añadirse nuevos campos al catálogo de campos de determinación de precios.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. Una tabla de condiciones contiene las claves utilizadas para crear los registros de las condiciones.

   Respuesta: tabla de condiciones

2. Una secuencia de acceso se compone de sólo una tabla de condiciones.

   Respuesta: Falso

   Una secuencia de acceso se compone de una o varias tablas de condiciones.

3. Mediante las rutinas de verificación y las fórmulas, puede modificarse la lógica estándar de determinación de precios y satisfacerse las necesidades de cada usuario.

   Respuesta: rutinas, fórmulas

4. Pueden añadirse nuevos campos al catálogo de campos de determinación de precios.

   Respuesta: Correcto

   Pueden añadirse nuevos campos al catálogo de campos de determinación de precios. De este modo, se puede utilizar el campo nuevo para definir las tablas de condiciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 3

Trabajar con registros de condición

Resumen del capítulo

En esta unidad se explica cómo trabajar con registros de condición. Se hace una descripción general de los informes de determinación de precios y se describe cómo crear, modificar y copiar registros de condición. Se describe también cómo crear listas de precios netos y cómo utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Actualizar las condiciones mediante listas de condiciones.
- Crear, copiar y modificar registros de condiciones.
- Crear listas de precios netos.
- Buscar registros de condición mediante los índices de condiciones.
- Utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

Contenido del capítulo

Lección: Listas de condiciones y actualización 82
Ejercicio 10: Actualización de condiciones mediante listas de condiciones 93
Ejercicio 11: Creación de registros de condición con modelo 99
Ejercicio 12: Modificación en masa de condiciones 101
Ejercicio 13: Copia de registros de condición 103
Ejercicio 14: Listas de condiciones 105

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Listas de condiciones y actualización

Resumen de la lección

Esta lección proporciona un resumen de las listas de condiciones. Se describe cómo actualizar las condiciones mediante los registros de condiciones y cómo crear, modificar y copiar registros de condiciones. Se describe también cómo crear listas de precios netos y cómo utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Actualizar las condiciones mediante listas de condiciones.
- Crear, copiar y modificar registros de condiciones.
- Crear listas de precios netos.
- Buscar registros de condición mediante los índices de condiciones.
- Utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. Además de todos los datos maestros, también se deben actualizar los registros de condiciones de los departamentos. Entre las tareas que se deben realizar, cabe citar la modificación de precios, la copia de registros de condiciones y la creación de listas de condiciones y de listas de precios netos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Listas de condiciones

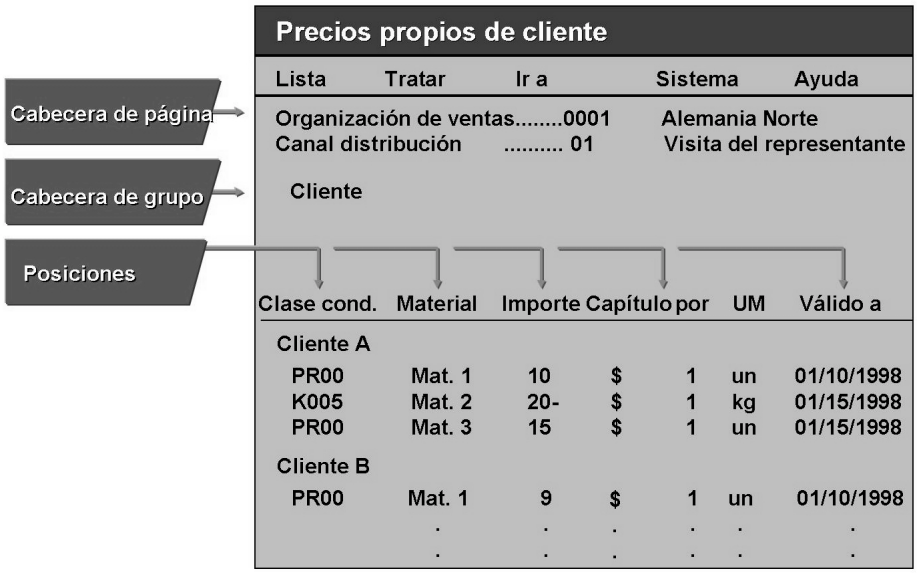


Gráfico 29: Listas de condiciones: Precios específicos del cliente

Si desea obtener una visión general de los registros de condición que contiene el sistema, puede efectuar un análisis de los registros de condición confeccionando listas de condiciones. Se hará las siguientes preguntas:

- ¿Qué acuerdos sobre precios específicos del cliente se han tomado en un período determinado?
- ¿Qué registros de condición de incoterm se almacenan en el sistema?
- ¿Qué listas de precios se han creado con precios de escala?

En el Customizing se configura cómo se disponen las listas y qué registros de condición se evalúan.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

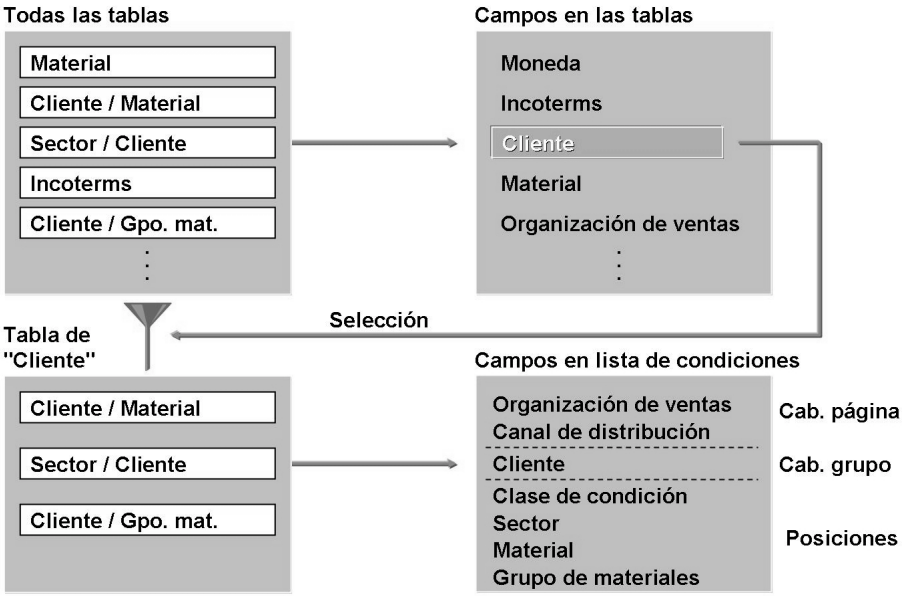


Gráfico 30: Listas de condiciones: Tablas

Al crear un nuevo informe para listas de condiciones, en primer lugar se determina en qué vistas se desean evaluar los registros de condición. Para ello, se seleccionan determinados campos de las tablas de condiciones existentes.

Según esta selección, el sistema genera una lista de tablas que contiene como mínimo un campo de todos los campos seleccionados. A partir de esta lista se seleccionan las tablas que desea que aparezcan en el informe.

La estructura de la lista se especifica situándose encima de los campos que aparecen en las tablas seleccionadas y clasificándolos en uno de estos tres grupos:

- Cabecera de página: Salto de página cuando un valor cambia.
- Cabecera de grupo: Nueva cabecera de línea para cada tabla analizada.
- Posiciones: Registro de información detallada.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Actualización de los registros de condiciones

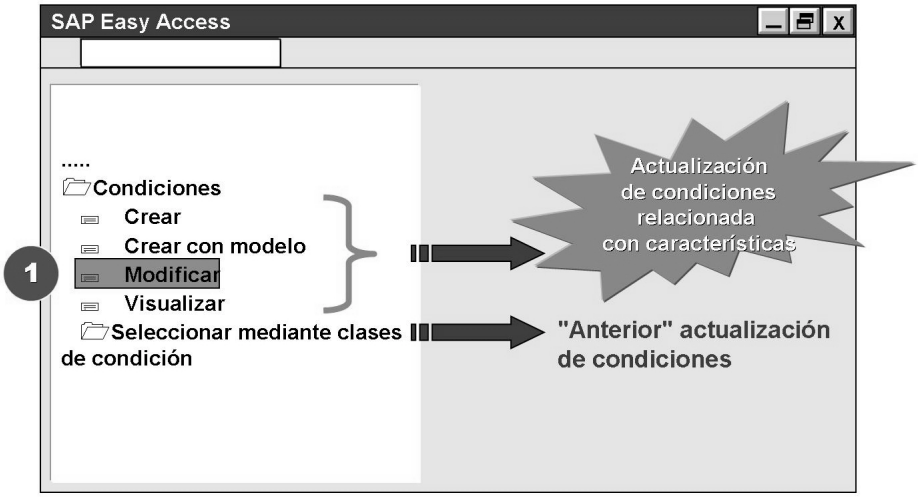


Gráfico 31: Actualización de condiciones mediante listas de condiciones (1)

Para la actualización de condiciones hay disponibles dos interfaces de mantenimiento.

Esta interface más nueva permite la actualización en masa de las condiciones en función de las características (por ej., clientes).

Estos significa que los registros de condición se pueden actualizar **en todas las clases de condiciones y tablas de condiciones**. Por ejemplo, en un solo nivel podrá visualizar y actualizar los precios de material, así como los recargos y los descuentos para un cliente.

Asimismo, puede llamar las operaciones de actualización de condiciones previas marcando *Seleccionar mediante clase de condición.* Esto significa que sólo se podrán actualizar en esta interface los registros de condición de la clase seleccionada.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

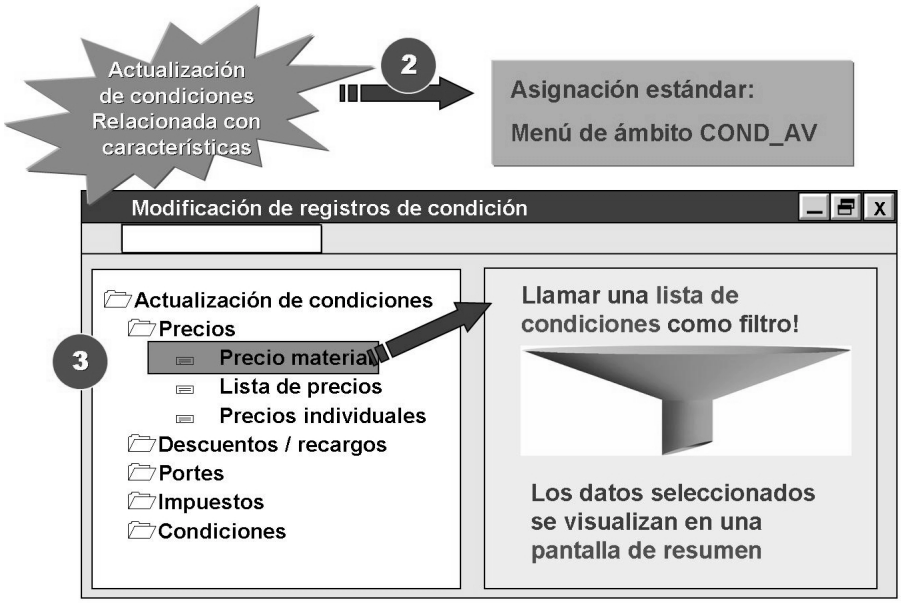


Gráfico 32: Actualización de condiciones mediante listas de condiciones (2)

La función de actualización de condiciones más reciente **se puede configurar mediante menús de ámbito**.

El menú de ámbito estándar para la actualización de condiciones es COND_AV.

Se puede asignar un menú de ámbito propio del usuario seleccionando *Entorno→ Asignación menú de ámbito*

Se pueden crear **menús de ámbito específicos para el usuario** con la transacción SE43, es decir, copiando el menú de usuario, COND_AV, ay ajustándolo de manera que satisfaga las necesidades específicas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

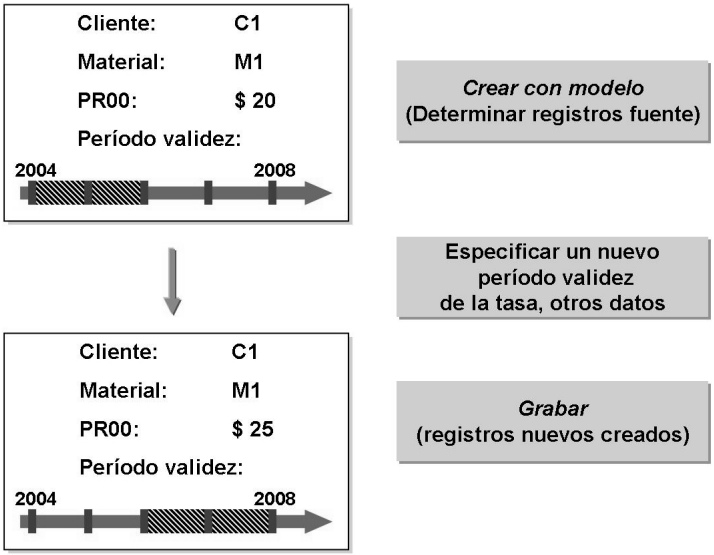


Gráfico 33: Creación de registros de condición con modelo

Los registros de condición nuevos pueden crearse con referencia a registros de condición ya existentes.

En los registros de condición recién creados pueden modificarse el importe, el período de validez y datos comerciales complementarios.

Con esta función mejora el rendimiento del sistema, ya que permite actualizar varios registros de condición a la vez.

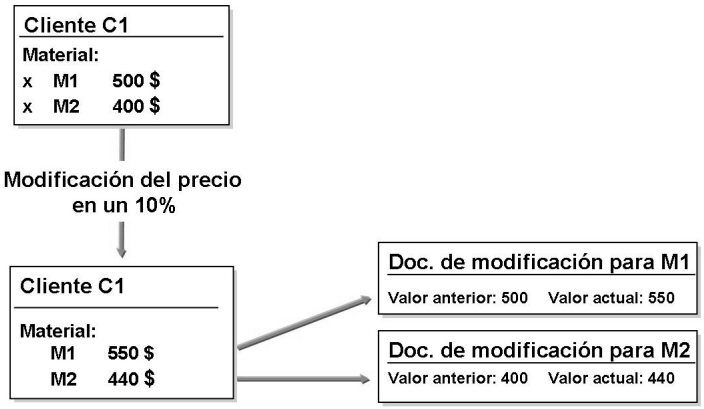


Gráfico 34: Modificación de registros de condición

Los registros de condición pueden actualizarse individualmente a mano.

Mediante la función de modificación de precio, pueden actualizarse varios registros de condición a la vez.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Los documentos de modificación permiten verificar y controlar las modificaciones efectuadas en los registros de condición.

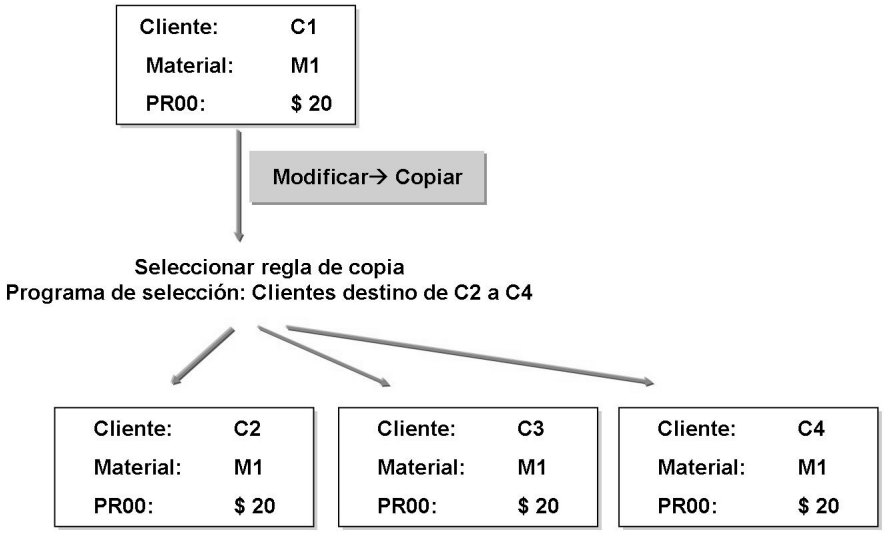


Gráfico 35: Copia de registros de condición

Puede crear varios registros de condición copiando un registro de condición existente.

Al copiar un registro de condición, se puede elegir entre distintas reglas de copia. Por ejemplo, si se copia un registro de condición para la fijación de un precio específico del cliente, el sistema estándar ofrece las siguientes posibilidades:

- Crear las condiciones de destino para una cantidad determinada de números de cliente.
- Crear las condiciones de destino para una cantidad determinada de números de material.

Las reglas de copia se actualizan en el Customizing. Allí también pueden crearse reglas de copia propias.

Textos explicativos en los registros de condiciones

- Actualizables para registros de condiciones
- Actualizables para acuerdos:
  - Programa promoción
  - Promoción de ventas
  - Acuerdos de rappel

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Puede actualizar textos explicativos en los registros de condiciones para la determinación de precios y para los acuerdos, como por ejemplo, acuerdos de rappel, promociones de ventas y programas de promoción.

Esta operación proporciona información sobre:

- la creación de registros de condición
- las autorizaciones
- la no validez

Si fuera necesario, se pueden copiar los textos de los acuerdos de rappel en los documentos. Por ejemplo, se puede copiar un texto explicativo en la solicitud del pago de abono y, a continuación, en el abono de rappel.

Sin embargo, el customizing en el control de los textos no ofrece la posibilidad de copiar los textos explicativos de los registros de condiciones en los documentos.

Los textos no se copian al crear registros de condiciones con modelo.

Lista de precios netos

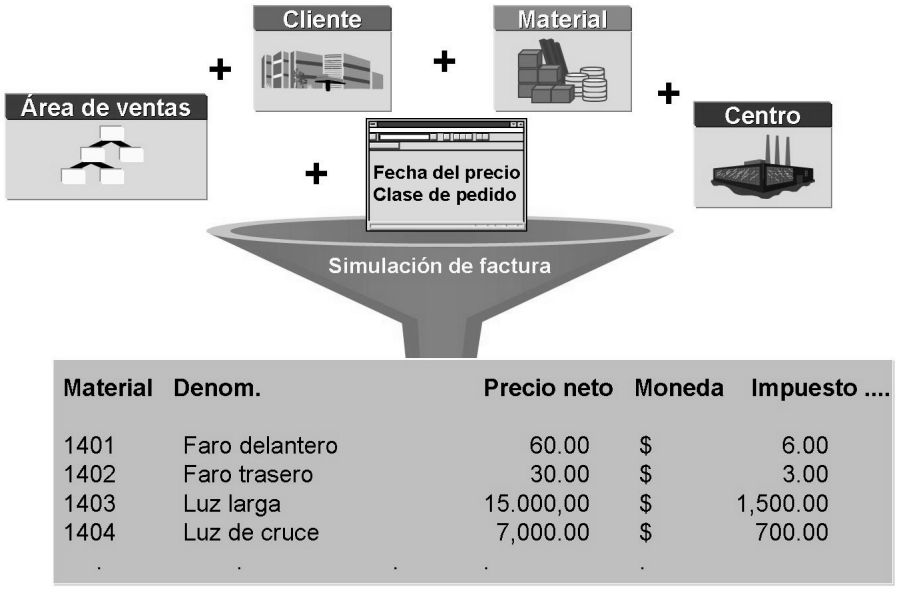


Gráfico 36: Lista de precios netos

La lista de precios netos ofrece la posibilidad de crear información sobre los precios de un cliente para una determinada cantidad de materiales.

Los precios netos se determinan mediante la simulación de un documento de facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se accede a la lista mediante el ABAP List Viewer. Por este motivo resulta sencillo crear pantallas diferentes específicas para cada cliente. Para ello, dispone de todos los campos de la tabla VBRP.

Índices de condiciones

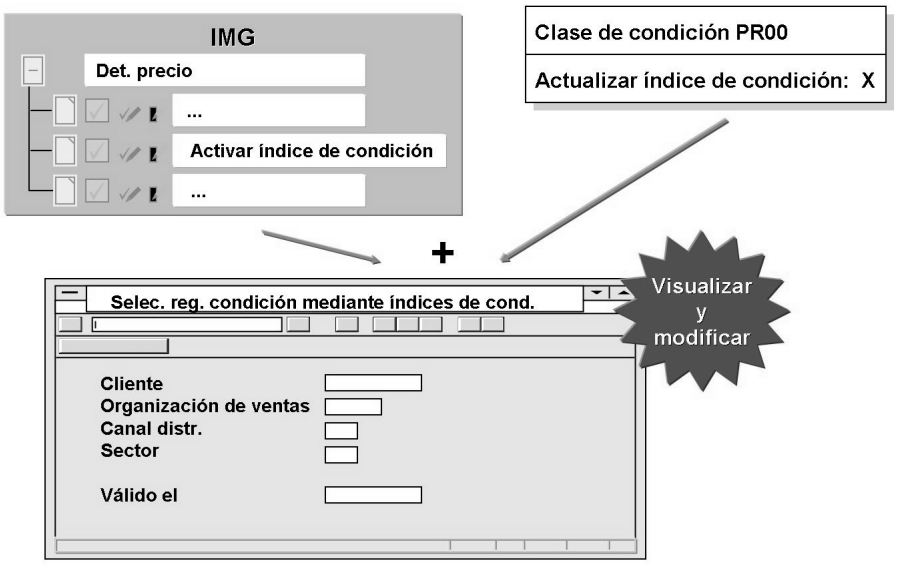


Gráfico 37: Índices de condiciones

Mediante los índices de condiciones pueden buscarse registros de condición que se hayan creado para clases y tablas de condiciones distintas.

Por ejemplo, puede ver todos los registros de condición que son válidos para un cliente o un material determinados.

Con la función de activar se obtiene una lista de todos los índices de condiciones disponibles y se indica los que están activos. El sistema sólo podrá utilizar un índice de condición si éste está activo.

Antes de poder utilizar los índices de condiciones disponibles en el sistema estándar, hay que activarlos en el Customizing para ventas.

Si se crean índices de condición propios, cada índice nuevo se activará automáticamente al generarlo. Adicionalmente debe indicarse una condición de actualización por cada índice de condición.

Por cada clase de condición que se utiliza se puede determinar si, al crear registros de condición para las clases de condición correspondientes, el sistema debe actualizar los índices de condiciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Procedimiento de liberación

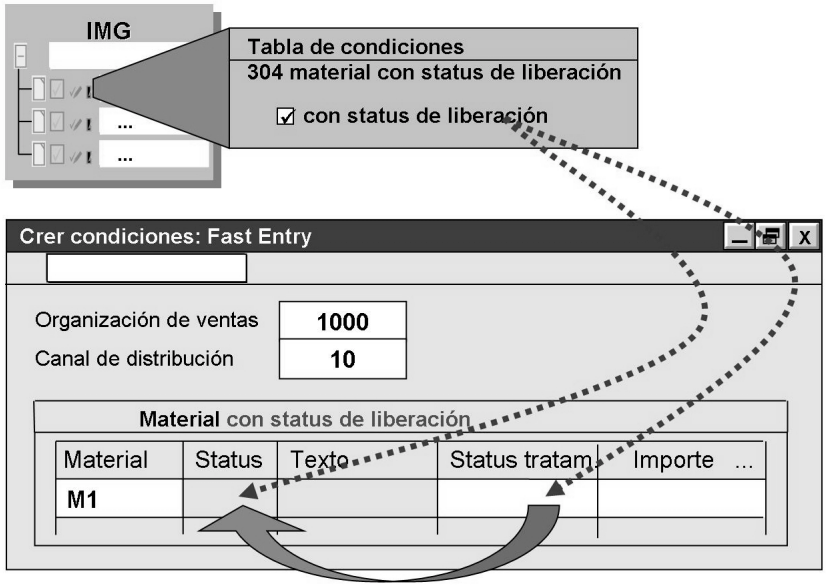


Gráfico 38: Procedimiento de liberación de condiciones

Puede autorizar **el uso de un proceso de liberación** al **crear una tabla de condiciones**, seleccionando la casilla de selección *Con status de liberación*. Esta operación añade automáticamente a la tabla de condiciones los siguientes campos:

- KFRST: Status de liberación como último campo clave
- KBSTAT: Status de tratamiento como un campo de la parte de datos variable (campo no clave).

El **status de liberación** está predefinido. En la actualidad se han definido los siguientes status:

- Liberado
- Bloqueado
- Liberado para la simulación de precios (lista de precios netos)
- Liberado para la planificación y la simulación de precios (planificación en CO-PA)

El status de liberación se determina indirectamente definiendo un **status de tratamiento** en el Customizing para la determinación de precios y la posterior asignación de un status de liberación.

Evento de operación comercial*00503303 Actualización de condiciones: Transferencias* se puede utilizar para definir la lógica de tratamiento individual del status de tratamiento.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Regla de cálculo

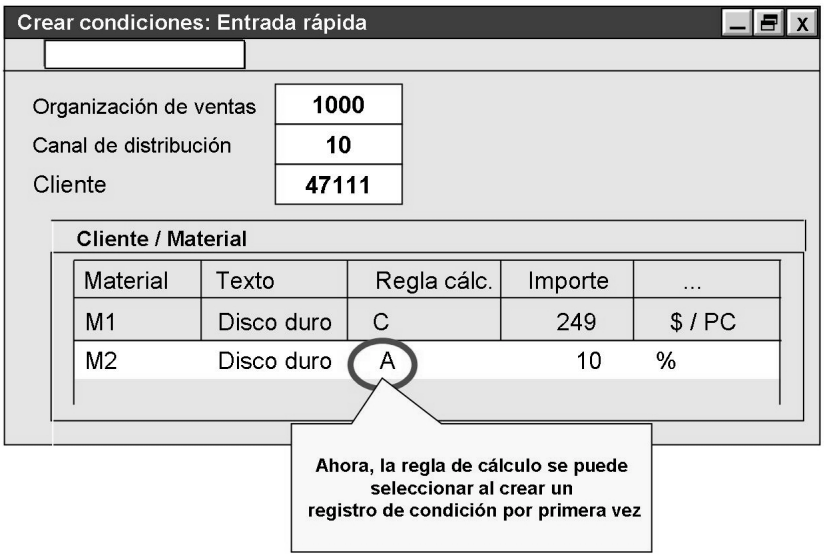


Gráfico 39: Reglas de cálculo modificables

La regla de cálculo para una clase de condición se define en el Customizing. Esta regla de cálculo determina el modo en el que se calculan para una condición los precios o las reducciones y los recargos.

Al crear registros de condiciones nuevos, puede seleccionar una regla de cálculo diferente a la definida en el Customizing.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 10: Actualización de condiciones mediante listas de condiciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Ajustar la actualización de condiciones para que satisfaga las necesidades de cada usuario mediante listas de condiciones con menús de ámbito configurables.

Ejemplo empresarial

Para simplificar la actualización de condiciones de determinados grupos de clientes, a los compañeros involucrados se les facilita un menú de ámbito, gracias a lo cual podrán actualizar a un mismo tiempo todas las condiciones de los clientes seleccionados, “con sólo pulsar un botón”.

Tarea:

Para la actualización de condiciones mediante las listas de condiciones, se propone por defecto el menú de ámbito COND_AV. En este menú de ámbito, usted añadirá sus propios nodos al árbol de resumen en el nivel de usuario.

1. En primer lugar, determine qué lista de condiciones se ha asignado al nodo *Condiciones → Por cliente* del menú de ámbito COND_AV.

   Consejo: Puede actualizar los menús de ámbito seleccionando:

   Herramientas → Workbench ABAP → Desarrollo → Otras herramientas → Menús de ámbito.

2. Cree una variante que se llame “ *Cliente ##* ” para el informe que ha encontrado e introduzca los siguientes datos de selección en la pantalla de selección:

Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Número de cliente	T-L67A## y T-L67B##

   Consejo: Puede crear variantes en Informes.

   (Sistema → Servicios → Informes)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cree su propio menú de ámbito llamado ZZCOND_## con la descripción *Grupo de clientes ##.*

   Inserte un nodo Mis clientes, al que asignará las variantes creadas en la actividad 1-1-2 para la lista de condiciones de la actividad 1-1-1.

   Grabe su menú de ámbito como objeto local.

4. Asigne el menú de ámbito *ZZCOND_##* que acaba de crear a su usuario *SCM620-##.*

   Consejo: Puede asignar el menú de ámbito actualizando las condiciones o seleccionando

   Entorno → Asignación menú de ámbito.

   Nota: Para que un menú de ámbito que acaba de ser asignado sea válido, debe regresar al árbol de resumen de SAP Easy Access y volver a llamar la actualización de condiciones.

5. Ya no se visualiza el menú de ámbito estándar para la actualización de condiciones. Para poder utilizar tanto el menú de ámbito estándar como el suyo propio, debe asignar además el menú de ámbito *COND_AV* a su usuario, *SCM620-##.*

   Consejo: Si asigna diversos menús de ámbito, puede controlar el pedido que se debe visualizar a través del campo *Número*.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 10: Actualización de condiciones mediante listas de condiciones

Tarea:

Para la actualización de condiciones mediante las listas de condiciones, se propone por defecto el menú de ámbito COND_AV. En este menú de ámbito, usted añadirá sus propios nodos al árbol de resumen en el nivel de usuario.

1. En primer lugar, determine qué lista de condiciones se ha asignado al nodo *Condiciones → Por cliente* del menú de ámbito COND_AV.

   Consejo: Puede actualizar los menús de ámbito seleccionando:

   Herramientas → Workbench ABAP → Desarrollo → Otras herramientas → Menús de ámbito.

   a) Lista de condiciones asignada: **/1SDBF12L/RV14AK28**

   Herramientas → Workbench ABAP → Desarrollo → Otras herramientas → Menús ámbito.

   Introduzca **COND_AV** en el campo Menú de ámbito.

   Haga clic en el pulsador *Visualizar menú de ámbito*.

   Seleccione el nodo *Condiciones → Por cliente*.

   Seleccione*Ejecutar operación (F8)*.

   Seleccione *Sistema → Status*.

   Encontrará el nombre de la lista de precios en el campo *Report*.

2. Cree una variante que se llame " *Cliente ##* " para el informe que ha encontrado e introduzca los siguientes datos de selección en la pantalla de selección:

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Número de cliente	T-L67A## y T-L67B##

Consejo: Puede crear variantes en Informes.

(Sistema → Servicios → Informes)

a) Creación de variantes:

Sistema → Servicios → Informes.

Introduzca en el campo *Programa*: **/1SDBF12L/RV14AK28**

Seleccione ***Ir a → Gráficos.***

Introduzca en el campo *Variantes*: **Cliente ##**.

Seleccione *Crear*.

Introduzca los datos de selección y grabe la variante.

3. Cree su propio menú de ámbito llamado ZZCOND_## con la descripción *Grupo de clientes ##.*

Inserte un nodo Mis clientes, al que asignará las variantes creadas en la actividad 1-1-2 para la lista de condiciones de la actividad 1-1-1.

Grabe su menú de ámbito como objeto local.

a) Cree menús de ámbito:

Herramientas → Workbench ABAP → Desarrollo → Otras herramientas → Menús ámbito.

Introduzca el campo *menú de ámbito*: **ZZCOND_##**.

Seleccione *Crear*.

Introduzca la descripción: **Grupo de clientes ##**.

Seleccione el nodo *Grupo de clientes ##.*

Seleccione:

Tratar → Insertar opción de menú → Insertar en un nivel inferior.

Seleccione *Añadir informes*.

Introduzca en el campo *Informes*: **/1SDBF12L/RV14AK28**.

Seleccione en el campo *Variantes*: **Cliente ##**.

Grabe su entrada como objeto local.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Asigne el menú de ámbito *ZZCOND_##* que acaba de crear a su usuario *SCM620-##*.

Consejo: Puede asignar el menú de ámbito actualizando las condiciones o seleccionando

Entorno → Asignación menú de ámbito.

Nota: Para que un menú de ámbito que acaba de ser asignado sea válido, debe regresar al árbol de resumen de SAP Easy Access y volver a llamar la actualización de condiciones.

a) Asignación de menús de ámbito:

Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Modificar.

Seleccione: ***Entorno → Asignación menú de ámbito.***

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

Introduzca en su menú de ámbito: **ZZCOND_##**

Grabe las entradas.

5. Ya no se visualiza el menú de ámbito estándar para la actualización de condiciones. Para poder utilizar tanto el menú de ámbito estándar como el suyo propio, debe asignar además el menú de ámbito *COND_AV* a su usuario, *SCM620-##*.

Consejo: Si asigna diversos menús de ámbito, puede controlar el pedido que se debe visualizar a través del campo *Número*.

a) Asignación de menús de ámbito estándar adicionales:

Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Modificar.

Seleccione: ***Entorno → Asignación menú de ámbito.***

Haga clic en el pulsador *Nuevas entradas*.

Introduzca: **COND_AV**

Grabe las entradas.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 11: Creación de registros de condición con modelo

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Crear registros de condición para nuevos períodos de validez sobre la base de registros de condición existentes.

Ejemplo empresarial

A menudo se invalidan grupos de precios enteros al cabo de un tiempo determinado, de modo que hay que crear registros de condición nuevos para sustituirlos. Aprenderá cómo pueden crearse registros de condición nuevos con una fecha de validez futura y cómo se utilizan automáticamente al alcanzar la fecha de inicio del período de validez.

Tarea:

Como preparación para una nueva estrategia de determinación de precios, válida a partir de principios del año que viene, creará una nueva condición de precio para los registros de condición existentes.

1. Cree una condición de precio nueva con referencia a los registros de condición de precio del material T-AT2## y T-AT3##. Especifique el período de validez de los nuevos registros de tal manera que empiece en enero próximo y sea válido durante un año.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 11: Creación de registros de condición con modelo

Tarea:

Como preparación para una nueva estrategia de determinación de precios, válida a partir de principios del año que viene, creará una nueva condición de precio para los registros de condición existentes.

1. Cree una condición de precio nueva con referencia a los registros de condición de precio del material T-AT2## y T-AT3##. Especifique el período de validez de los nuevos registros de tal manera que empiece en enero próximo y sea válido durante un año.

   a) Creación de registros de condición con modelo:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Crear con modelo → Precios → Precio de material.

      Introduzca los datos correspondientes para las condiciones de referencia mediante el pulsador *Selección múltiple*.

      Haga clic en el pulsador *Copiar* situado en la parte inferior de la ventana de diálogo y, a continuación, seleccione *Ejecutar*.

      Marque los registros de condiciones.

      Seleccione *Modificar validez*.

      Especifique el período de validez de tal manera que empiece en enero próximo y sea válido durante un año.

      Seleccione *Copiar fecha*.

      Grabe los nuevos registros de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 12: Modificación en masa de condiciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Modificar varios registros de condición simultáneamente.

Ejemplo empresarial

La modificación simultánea de varios registros de condición es un método práctico y eficaz para gestionar los registros de condición. Esta función se verifica al implementar la determinación de precios.

Tarea:

Con la función de modificación de precios, puede aumentar los precios para los nuevos registros de condición creados previamente.

1. Seleccione los registros de condiciones que ha creado anteriormente y aumente el precio en un 5%. Grabe los registros de condición modificados.
2. Visualice los documentos modificados correspondientes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 12: Modificación en masa de condiciones

Tarea:

Con la función de modificación de precios, puede aumentar los precios para los nuevos registros de condición creados previamente.

1. Seleccione los registros de condiciones que ha creado anteriormente y aumente el precio en un 5%. Grabe los registros de condición modificados.

   a) Para aumentar el precio en un 5%, seleccione

   Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Modificar → Precios → Precio de material.

   Introduzca los datos correspondientes para seleccionar el material 2 y el material 3.

   Asegúrese de que la fecha del campo *Válido el* está dentro del período de validez durante el que desea ejecutar el aumento de precio.

   Seleccione *Ejecutar*.

   Marque los registros de condiciones.

   Seleccione *Modificar importe*.

   Introduzca **5** en el campo *Porcentaje* y seleccione *Copiar*.

   Regrese a la pantalla anterior y grabe los registros de condición modificados.

2. Visualice los documentos modificados correspondientes.

   a) Para visualizar los documentos modificados, seleccione

   Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Modificar → Precios → Precio de material.

   Introduzca los datos correspondientes para seleccionar el material 2 y el material 3.

   Seleccione *Ejecutar*.

   Seleccione los registros mostrados y seleccione

   Entorno → Modificaciones → Por reg. condición.

   En la pantalla se muestra el autor del registro de condición y la fecha de creación. En las columnas *Valor antiguo* y *Valor nuevo* pueden verse los valores anteriores y posteriores.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 13: Copia de registros de condición

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Copiar ágilmente un registro de condición a otro registro de condición con valores clave diferentes.

Ejemplo empresarial

Puede ser que deban crearse varios registros de condición nuevos utilizando un registro de condición como modelo. De este modo, se puede ahorrar tiempo y eliminar errores.

Tarea:

Copie uno de los registros de condición mediante dos estrategias diferentes.

1. Copie la condición de precio propia de cliente para el cliente T-L67A## y el material T-AT1## en un nuevo registro de condición para el cliente T-L67B## y el mismo material. Grabe el registro de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 13: Copia de registros de condición

Tarea:

Copie uno de los registros de condición mediante dos estrategias diferentes.

1. Copie la condición de precio propia de cliente para el cliente T-L67A## y el material T-AT1## en un nuevo registro de condición para el cliente T-L67B## y el mismo material. Grabe el registro de condición.

   a) Para copiar registros de condición, seleccione

   Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Modificar → Precios → Precios individuales.

   Introduzca los datos correspondientes para seleccionar la combinación de claves de cliente **T-L67A##** y material **T-AT1##**. Seleccione *Ejecutar*.

   Marque la línea de condiciones y haga clic en *Seleccionar regla*.

   Seleccione la **regla 1** y, seguidamente, *Continuar*.

   En la pantalla, introduzca el cliente **T-L67B##** como cliente objetivo.

   Suprima el indicador *Visualizar lista* que aparece en la parte inferior de la pantalla de selección.

   Seleccione *Ejecutar*.

   Grabe los registros de condición.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 14: Listas de condiciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Utilizar las listas de condiciones para la confección de una lista de registros de condición especiales.

Ejemplo empresarial

Para poder gestionar la gran cantidad de registros de condición que suelen manejarse en esta actividad, se necesitan herramientas de fácil manejo para la evaluación de estos registros de condición. Las listas de condiciones disponibles en el sistema SAP R/3 cubren la mayor parte de la demanda en este sentido. Además, también pueden crearse listas de condiciones individuales.

Tarea:

Utilizará una lista de condiciones estándar, para familiarizarse con la función de evaluación. Además ,puede crear una lista de condiciones para la determinación de precio propia, que cubra sus demandas especiales.

1. Elabore una lista de todos los precios específicos de cliente válidos actualmente para el cliente T-L67A## mediante la lista de condiciones 16.
2. Cree su propia lista de condiciones con el título “Grupo ## lista de condiciones”. La siguiente tabla contiene las abreviaturas de su lista de condiciones:

Número de grupo	Lista de condiciones
01	C1
02	C2
03	C3
04	C4
05	C5
06	C6
07	C7
08	C8
09	C9
10	C0
11	D1

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

12	D2
13	D3
14	D4
15	D5
16	D6
17	D7
18	D8
19	D9
20	D0

Su lista de condiciones debería incluir los registros de condición que contengan los campos Cliente, Material u Organización de ventas. Seleccione como mínimo las tablas 304, 305 y 007 para su lista de condiciones. Sitúe los campos y seleccione las opciones de formato que desee

3. Ejecute la lista de condiciones para el cliente TL67A##.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 14: Listas de condiciones

Tarea:

Utilizará una lista de condiciones estándar, para familiarizarse con la función de evaluación. Además ,puede crear una lista de condiciones para la determinación de precio propia, que cubra sus demandas especiales.

1. Elabore una lista de todos los precios específicos de cliente válidos actualmente para el cliente T-L67A## mediante la lista de condiciones 16.

   a) Ejecución de las listas de condiciones:

   Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Lista → Lista de condiciones.

   Introduzca **16** en el campo *Lista de condiciones* y seleccione *Ejecutar*.

   Especifique el cliente. Debe dejar en blanco el resto de campos.

   Seleccione *Ejecutar*.

2. Cree su propia lista de condiciones con el título “Grupo ## lista de condiciones”. La siguiente tabla contiene las abreviaturas de su lista de condiciones:

Número de grupo	Lista de condiciones
01	C1
02	C2
03	C3
04	C4
05	C5
06	C6
07	C7
08	C8
09	C9
10	C0
11	D1
12	D2
13	D3
14	D4
15	D5

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

16	D6
17	D7
18	D8
19	D9
20	D0

Su lista de condiciones debería incluir los registros de condición que contengan los campos Cliente, Material u Organización de ventas. Seleccione como mínimo las tablas 304, 305 y 007 para su lista de condiciones. Sitúe los campos y seleccione las opciones de formato que desee

a) Para crear su propia lista de condiciones, seleccione:

IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Actualizar lista de condiciones → Crear lista de condiciones.

Introduzca una abreviatura y el título de la lista de condiciones y seleccione *Intro*.

Marque los campos **Número de cliente**, **Número de material** y **Organización de ventas**.

Seleccione *tablas que por lo menos contengan uno de los campos seleccionados*.

Seleccione las tablas **304**, **305** y **007** de la lista (asegúrese de que la lista no se ha clasificado de acuerdo con los números de las tablas).

Seleccione *Seguir con estructura de lista*.

Posicione los campos individuales mediante la columna *Posicionamiento* en la cabecera de página, en la cabecera de grupo o bien en la posición de la lista de condiciones. Mediante el campo *Clasificar*, especifique la secuencia en la que deban visualizarse los campos individuales. Utilice el campo *Texto* para especificar si la denominación de campo debe figurar en la lista con la descripción correspondiente.

En *Valores propuestos para la pantalla de selección*, seleccione las opciones adicionales que desea incluir.

Grabe su definición de la lista de condiciones.

El nombre que se ha generado para la lista de condiciones es **/1SDBF12L/RV14AKxx**.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Ejecute la lista de condiciones para el cliente TL67A##.

   a) Ejecución de las listas de condiciones

      Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Lista → Lista de condiciones.

      Introduzca la **descripción breve en la lista** en el campo *Lista de condiciones* y seleccione *Ejecutar*.

      Especifique el cliente **T-L67A##**. Debe dejar en blanco el resto de campos.

      Seleccione *Ejecutar*.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Actualizar las condiciones mediante listas de condiciones.
- Crear, copiar y modificar registros de condiciones.
- Crear listas de precios netos.
- Buscar registros de condición mediante los índices de condiciones.
- Utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Actualizar las condiciones mediante listas de condiciones.
- Crear, copiar y modificar registros de condiciones.
- Crear listas de precios netos.
- Buscar registros de condición mediante los índices de condiciones.
- Utilizar el procedimiento de liberación para los registros de condiciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. El status de liberación se determina indirectamente definiendo un procedimiento de liberación en el Customizing para la determinación de precios y la posterior asignación de un status de liberación.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. El status de liberación se determina indirectamente definiendo un procedimiento de liberación en el Customizing para la determinación de precios y la posterior asignación de un status de liberación.

   Respuesta: Falso

   El status de liberación se determina indirectamente definiendo un status de tratamiento en el Customizing para la determinación de precios y la posterior asignación de un status de liberación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 4

Funciones especiales

Resumen del capítulo

En esta unidad se ofrece una descripción general de las funciones especiales. Se describe el uso de las condiciones colectivas y las condiciones adicionales. Se explica cómo comparar clases de condiciones y cómo utilizar la actualización de las condiciones. Además, se exponen los accesos jerárquicos y las técnicas de determinación de datos en el acceso.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Utilizar las condiciones colectivas para la determinación de precios de varias posiciones en un pedido.
- Comparar clases de condición con diferentes métodos y resultados
- Fijar condiciones para un valor, una cantidad o un número de pedidos máximos.
- Describir cómo y cuándo deben utilizarse las condiciones adicionales.
- Optimizar la determinación de precios para las constelaciones de datos jerárquicas mediante los accesos jerárquicos.
- Explicar las técnicas de determinación de datos en acceso utilizando como ejemplo el libro de precios.

Contenido del capítulo

Lección: Funciones especiales para la determinación de precios 116
Ejercicio 15: Utilización variada de los atributos de las clases de condición.....123
Ejercicio 16: Grupos de exclusión.....129
Ejercicio 17: Actualización de condición de valores acumulados....135
Lección: Determinación de precios con jerarquías.....141
Lección: Determinación de datos en el acceso.....145

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Funciones especiales para la determinación de precios

Resumen de la lección

En esta lección se describe cómo se pueden utilizar las condiciones colectivas para la determinación de precios de diferentes posiciones de un pedido. Además, se explica cómo comparar clases de condiciones y cómo utilizar la actualización de las condiciones. Por otro lado, se explica cómo y cuándo se deben utilizar las condiciones adicionales.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Utilizar las condiciones colectivas para la determinación de precios de varias posiciones en un pedido.
- Comparar clases de condición con diferentes métodos y resultados
- Fijar condiciones para un valor, una cantidad o un número de pedidos máximos.
- Describir cómo y cuándo deben utilizarse las condiciones adicionales.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

Además de los componentes básicos de la determinación de precios, necesitará utilizar funciones especiales que permitan asignar relaciones entre las clases de condición o grupos de clases de condición y actualizar valores acumulados en los registros de condiciones seleccionados.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Condiciones colectivas

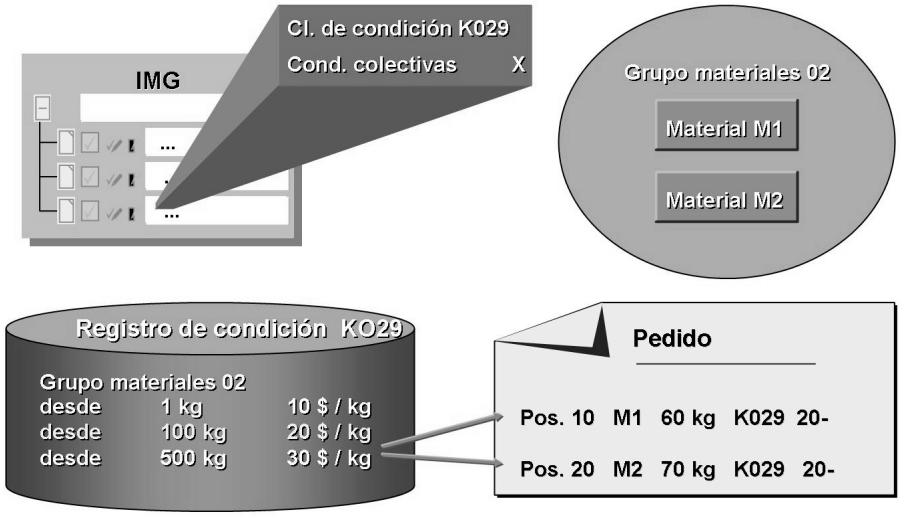


Gráfico 40: Condiciones colectivas

En el Customizing se puede marcar una clase de condición como condición colectiva. El valor base de la condición, por ejemplo, el peso, se calcula como la suma de cada posición individual en un grupo.

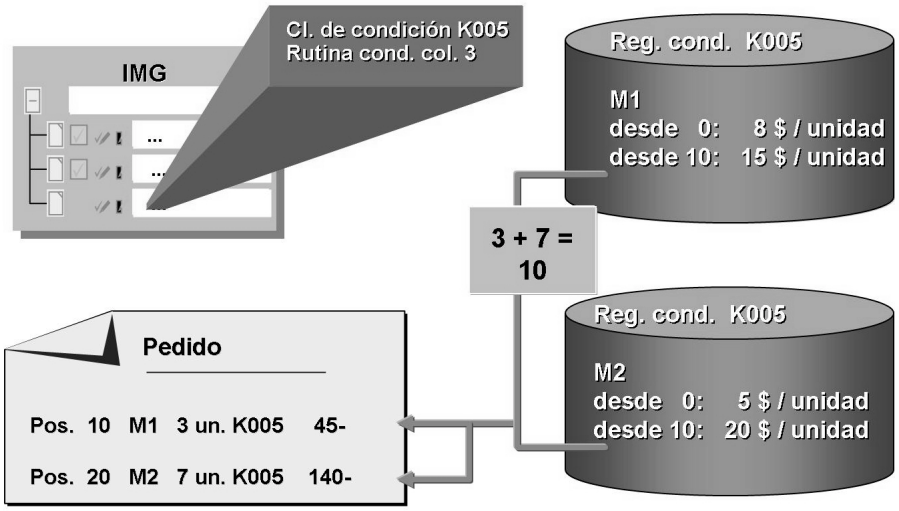


Gráfico 41: Condiciones colectivas con clave distinta

El objetivo de la condición colectiva con clave distinta es acumular las cantidades de posición para determinar los valores de escala, pero que cada posición lea su propio registro de condición con esa cantidad.

Datos de control: Entrada de clase de condición

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Condición colectiva: X

Unidad de medida de la acumulación, por ejemplo, unidades

Clave colectiva: 1, 2 o 3 (véase explicación adjunta)

- 1. Documento completo:

  La fórmula "1" suma las cantidades/valores de todas las posiciones del documento de ventas que comparten la misma clase de condición con la condición colectiva que se está procesando actualmente.

- 2. En todas las clases de condición:

  La fórmula "2" suma las cantidades/valores de todas las posiciones del documento de ventas independientemente de las clases de condición que se hayan aplicado.

- 3. Grupo de materiales:

  La fórmula "3" suma las cantidades/valores de todas las posiciones del documento de ventas que comparten el mismo grupo de materiales (campo KONDM) con la partida individual del documento de ventas actual.

Exclusión de condiciones

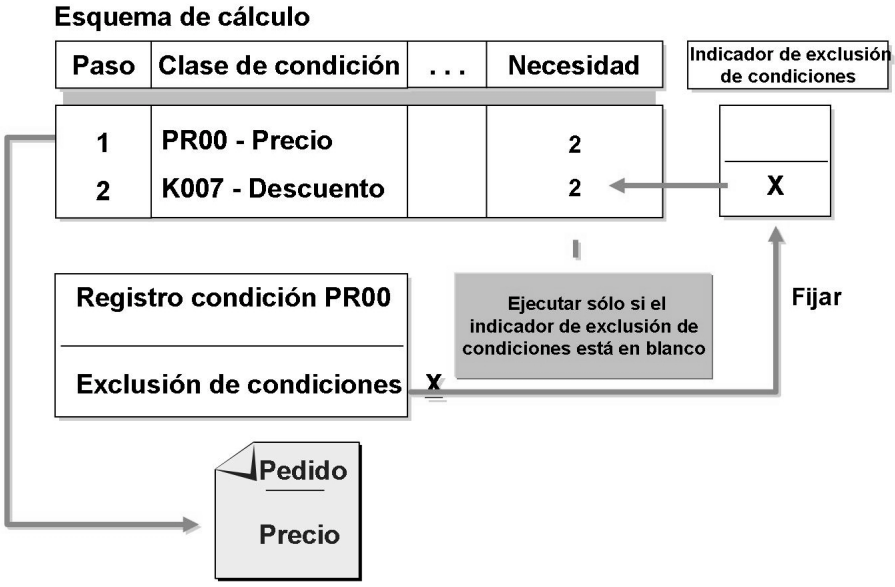


Gráfico 42: Exclusión de condiciones

En el esquema de cálculo, las condiciones pueden enlazar con las cláusulas condicionales.

Una cláusula condicional puede evaluar el indicador de exclusión de condiciones y hacer caso omiso de la condición si el indicador está marcado.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El indicador de exclusión de condiciones puede fijarse en la clase de condición o bien en el registro de condición.

Puede definir indicadores de exclusión de condiciones propias y comprobar si existe el indicador en las rutinas de verificación.

Comparación de clases de condición

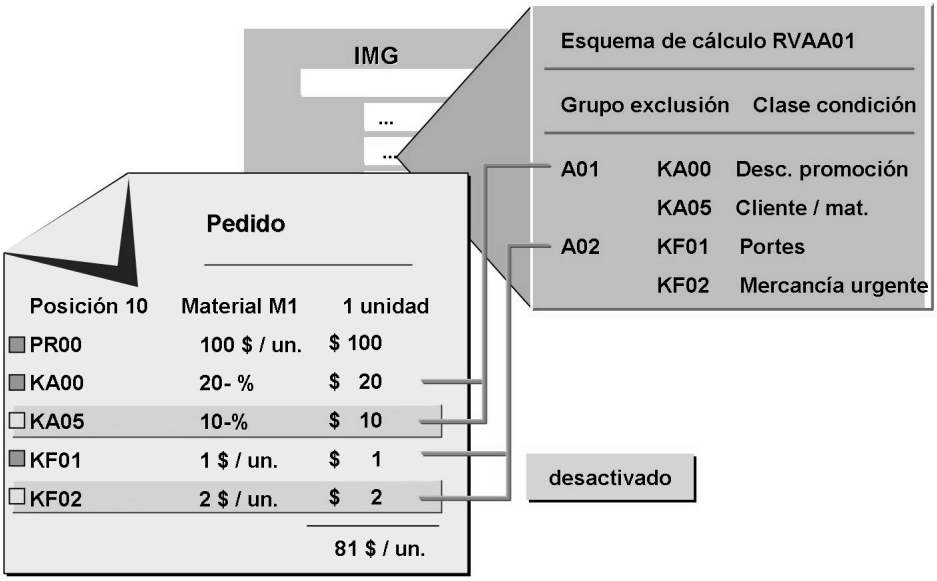


Gráfico 43: Determinar el precio más favorable con exclusión de condiciones

Las clases de condición que deben compararse se colocan primero en un grupo de exclusión.

Al determinar el precio, se seleccionan las condiciones con el precio más favorable (recargo inferior o descuento superior) de ese grupo. Todas las demás condiciones se desactivan.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se pueden utilizar varios métodos de comparación:

- A: Se comparan todas las condiciones determinadas dentro del grupo de exclusión. Se selecciona el mejor precio. Todas las demás condiciones se desactivan.
- B: Se comparan todos los registros de condición encontrados para una clase de condición. Se selecciona el mejor precio. Todas las demás condiciones se desactivan. Este método puede utilizarse para la clase de condición PR00.
- C: La suma de los registros de condiciones determinados en el primer grupo de exclusión se compara con la suma de los registros de condiciones determinados en el segundo grupo de exclusión. Se selecciona el grupo con el mejor precio. Se desactivan las condiciones del otro grupo.
- D: Si se determina un registro de condición para las clases de condición del primer grupo de exclusión, se desactivarán todos los registros de condiciones para el segundo grupo de exclusión.
- E: Igual que en B, con la excepción de que se selecciona el peor precio (recargo superior o descuento inferior).
- F: Igual que en C, con la excepción de que se selecciona el grupo con el peor precio. Se desactivan las condiciones del otro grupo.

Actualización de condiciones

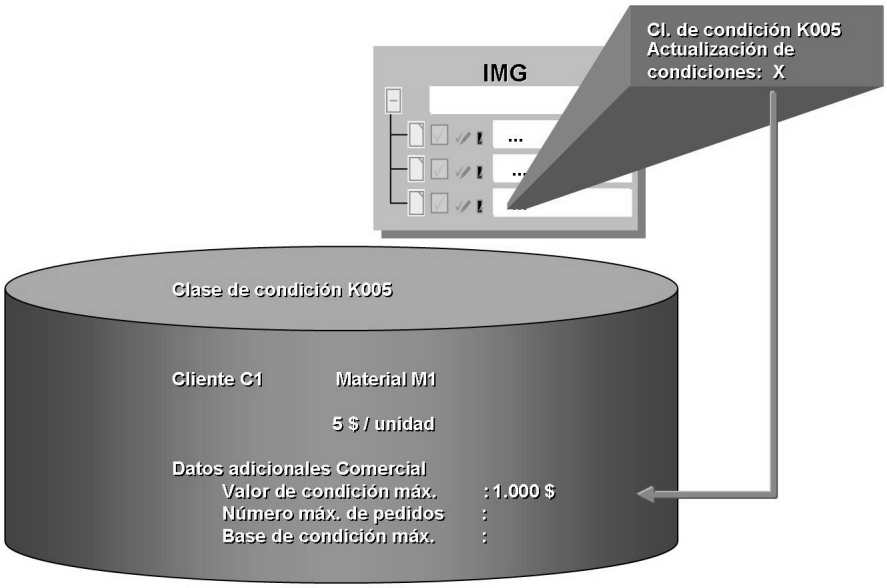


Gráfico 44: Actualización de condiciones de valores acumulados

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En los registros de condiciones se pueden actualizar los valores acumulados y se pueden especificar valores límite. De este modo, puede especificarse un valor máximo de condición, un valor base de condición o una cantidad de pedidos para una condición.

Los valores acumulados pueden visualizarse en el registro de condición.

Condiciones adicionales

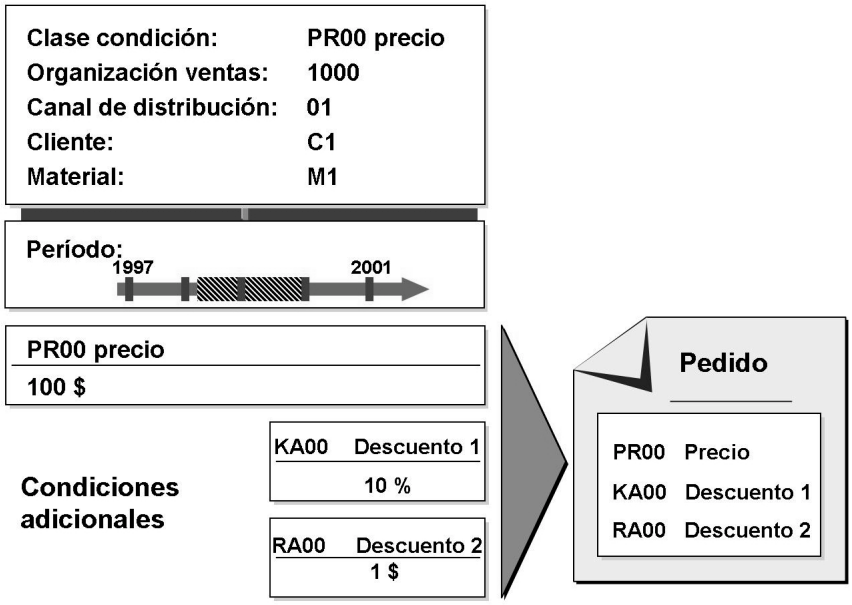


Gráfico 45: Condiciones adicionales

Las condiciones adicionales no poseen una secuencia de acceso propia. Se encuentran junto con el registro de condición subyacente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 15: Utilización variada de los atributos de las clases de condición

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Resolver los problemas de la determinación de precios a través de la combinación de diversos atributos de las clases de condición.

Ejemplo empresarial

Se puede cumplir con ciertos requisitos de la determinación de precios combinando algunas parametrizaciones estándar. Se le presentará una situación nueva de determinación de precios para su empresa. Deberá analizar y resolver los problemas de este caso de determinación de precios.

Tarea:

Su empresa ha firmado un acuerdo con un nuevo transportista, Walldorf Parcel. Este transportista gestionará todos los pedidos cuyo peso sea de 30 kg como máximo. En el caso de pedidos que **excedan** los 30 kg de peso, los gastos de transporte deben seguir calculándose con la clase de condición ZF##. El porte correspondiente se determina automáticamente.

Esto requiere modificar el modelo de determinación de precios que se ha creado en el ejercicio anterior.

1. Configure una nueva clase de condición ZW## para calcular el porte para Walldorf Parcel. Para esta clase de condición, puede utilizar **ZA##** como secuencia de acceso. Además, necesita sumar el peso bruto de **todas** las posiciones del pedido y tener en cuenta la siguiente escala en la clase de condición:

desde	0	kg	8	EUR
	0,5	kg	10	EUR
	1	kg	12	EUR
	2	kg	14	EUR
	5	kg	16	EUR
	10	kg	20	EUR
	20	kg	30	EUR

hasta un peso máximo de 30 kg.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Introduzca la nueva clase de condición en su esquema de cálculo Z##PRC directamente antes de la clase de condición ZF## (porte).
3. Cree un registro de condición para la clase de condición ZW## para su organización de ventas con los incoterms EXW y el país receptor DE. Utilice los valores de escala mostrados anteriormente. Grabe el registro de condición.
4. Para probar la nueva condición, cree un pedido sobre la base del pedido de clientes que aparece a continuación. Verifique la determinación de precios en el nivel de cabecera y de posición para asegurarse de que se ha realizado el cálculo correcto para ZW##. Las condiciones ZW## y ZF## deberían visualizarse ahora en el pedido. Grabe el pedido.

Consejo: Fíjese en que, en función de su proceso, el test puede continuar siendo correcto si ambas clases de condición (ZW## y ZF##) funcionan sin problemas.

TELEFAX

Cliente: **T-L67A##**

Número de pedido: **##-5-1**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT1## 2

T-AT2## 1

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 15: Utilización variada de los atributos de las clases de condición

Tarea:

Su empresa ha firmado un acuerdo con un nuevo transportista, Walldorf Parcel. Este transportista gestionará todos los pedidos cuyo peso sea de 30 kg como máximo. En el caso de pedidos que **excedan** los 30 kg de peso, los gastos de transporte deben seguir calculándose con la clase de condición ZF##. El porte correspondiente se determina automáticamente.

Esto requiere modificar el modelo de determinación de precios que se ha creado en el ejercicio anterior.

1. Configure una nueva clase de condición ZW## para calcular el porte para Walldorf Parcel. Para esta clase de condición, puede utilizar **ZA##** como secuencia de acceso. Además, necesita sumar el peso bruto de **todas** las posiciones del pedido y tener en cuenta la siguiente escala en la clase de condición:

desde	0	kg	8	EUR
	0,5	kg	10	EUR
	1	kg	12	EUR
	2	kg	14	EUR
	5	kg	16	EUR
	10	kg	20	EUR
	20	kg	30	EUR

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

hasta un peso máximo de 30 kg.

a) Clase de condición ZW##.

IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios → Definir clases de condición.

Seleccione *Actualizar clases de condición*.

Marque la clase de condición KF00 y haga clic en el pulsador *Copiar como*.

En la pantalla siguiente, sustituya la clase de condición por **ZW##** y la denominación por **Grupo ## Parcel** y compruebe que la secuencia de acceso de la clase de condición es **ZA##**.

Haga clic en el botón *Intro* para copiar la nueva clase de condición.

Para que los valores de escala se utilicen correctamente, debe haberse especificado en *Regla de cálculo* **B**, importe fijo.

Dado que clase de condición sumará el peso de todas las posiciones, ésta deberá haberse fijado como condición de grupo con la **unidad de referencia D**, peso bruto.

Para poder verificar el peso máximo de 30 kg, el registro de condición tiene una línea final en la sección de escala:

Desde 30,001 kg, 0 EUR.

Para que esta clase de escala pueda ser primero ascendente y después descendente, deje el campo Verificación de valores de la clase de condición ZW## **en blanco** (los importes de escala no se verificarán).

Grabe la nueva clase de condición.

2. Introduzca la nueva clase de condición en su esquema de cálculo Z##PRC directamente antes de la clase de condición ZF## (porte).

a) Seleccione el pulsador *Nuevas entradas* en su esquema de cálculo Z##PRC para registrar una nueva línea. Seleccione los valores correspondientes para nivel y contador para que la nueva línea aparezca directamente antes de la clase de condición ZF##. Para las cláusulas condicionales y otros campos, tome los valores correspondientes de la clase de condición ZF##.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cree un registro de condición para la clase de condición ZW## para su organización de ventas con los incoterms EXW y el país receptor DE. Utilice los valores de escala mostrados anteriormente. Grabe el registro de condición.

   a) Para crear registros de condición, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear .

      Seleccione la clase de condición **ZW##**.

      Introduzca los datos correspondientes y grabe el registro de condición.

4. Para probar la nueva condición, cree un pedido sobre la base del pedido de clientes que aparece a continuación. Verifique la determinación de precios en el nivel de cabecera y de posición para asegurarse de que se ha realizado el cálculo correcto para ZW##. Las condiciones ZW## y ZF## deberían visualizarse ahora en el pedido. Grabe el pedido.

Consejo: Fíjese en que, en función de su proceso, el test puede continuar siendo correcto si ambas clases de condición (ZW## y ZF##) funcionan sin problemas.

TELEFAX

Cliente: **T-L67A##**

Número de pedido: **##-5-1**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT1## 2

T-AT2## 1

a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 16: Grupos de exclusión

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Utilizar la exclusión de condiciones para los grupos de condiciones.

Ejemplo empresarial

Mediante los grupos de exclusión, pueden compararse fácilmente los resultados de los cálculos en la determinación de precios y adoptarse las medidas correspondientes. A modo de prueba, se utilizarán los grupos de exclusión para la nueva estrategia de determinación de los precios de porte.

Tarea:

En una orden, sólo debe utilizarse en una de las dos condiciones de porte posibles. Una solución posible es utilizar los grupos de exclusión.

1. Cree en la IMG dos nuevos grupos de exclusión, Z1## y Z2##, y grábelos.
2. Asigne la clase de condición ZW## al grupo de exclusión Z1##. Asigne la clase de condición ZF## al grupo de exclusión Z2##.
3. Asigne estos grupos de exclusión a su esquema de cálculo Z##PRC. Utilice un método de comparación en el cual el grupo Z2## esté inactivo en cuanto se haya determinado la clase de condición en el grupo Z1##.
4. Pruebe su nueva estrategia de determinación de precios para gastos de transporte creando un pedido sobre la base del pedido de cliente que aparece a continuación. Modifique las cantidades para comprobar tanto la condición ZW## como la condición ZF##.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-5-2**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 2

   T-AT2## 1

Consejo: Puede simplificar la realización de pruebas comprobando si la pantalla de condición de los datos de cabecera funciona correctamente.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. ¿Qué otros métodos, además de la utilización de los grupos de exclusión, podrán aprovecharse en esta situación para conseguir el mismo objetivo?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 16: Grupos de exclusión

Tarea:

En una orden, sólo debe utilizarse en una de las dos condiciones de porte posibles. Una solución posible es utilizar los grupos de exclusión.

1. Cree en la IMG dos nuevos grupos de exclusión, Z1## y Z2##, y grábelos.

   a) Para crear grupos de exclusión, seleccione:

   IMG referencia de SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Exclusión de condiciones → Exclusión de condiciones para grupos de condiciones.

   Seleccione *Definir grupos de exclusión de condiciones*.

   Seleccione *Nuevas entradas* para añadir los grupos de exclusión, **Z1##** y **Z2##**.

   Grabe sus entradas.

2. Asigne la clase de condición ZW## al grupo de exclusión Z1##. Asigne la clase de condición ZF## al grupo de exclusión Z2##.

   a) Para asignar clases de condición a grupos de exclusión, seleccione:

   IMG referencia de SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Exclusión de condiciones → Exclusión de condiciones para grupos de condiciones.

   Seleccione *Asignar clases de condición a grupos de exclusión*.

   Seleccione *Nuevas entradas* para agregar las asignaciones de la clase de condición ZW## al grupo de conclusión Z1## y de la clase de condición ZF## al grupo de exclusión Z2##.

   Grabe sus entradas.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Asigne estos grupos de exclusión a su esquema de cálculo Z##PRC. Utilice un método de comparación en el cual el grupo Z2## esté inactivo en cuanto se haya determinado la clase de condición en el grupo Z1##.

   a) Para asignar los grupos de exclusión a su esquema de cálculo, seleccione:

      IMG referencia de SAP → Comercial → Funciones Básicas → Determinación de precios → Exclusión de condiciones → Exclusión de condiciones para grupos de condiciones.

      Seleccione *Actualizar exclusión de condiciones para esquemas de cálculo*.

      Marque el esquema de cálculo Z##PRC y haga doble clic en el nodo *Exclusión* del árbol de resumen.

      Seleccione *Nuevas entradas* para añadir las entradas necesarias. Utilice un número correlativo de 10, el procedimiento de exclusión de condiciones D, el valor Z1## para el grupo de exclusión 1 y el valor Z2## para el grupo de exclusión 2.

      Grabe sus entradas.

4. Pruebe su nueva estrategia de determinación de precios para gastos de transporte creando un pedido sobre la base del pedido de cliente que aparece a continuación. Modifique las cantidades para comprobar tanto la condición ZW## como la condición ZF##.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-5-2**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT1## 2

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

T-AT2## 1

Consejo: Puede simplificar la realización de pruebas comprobando si la pantalla de condición de los datos de cabecera funciona correctamente.

a) Resultado de la comprobación:

Si el peso de todas las posiciones asciende hasta 30 kg como máximo, la condición ZW## deberá estar activa. Cuando el peso conjunto de ambas posiciones supere los 30 kg, deberá estar activa ZF## como condición de porte.

Para que la prueba se realice correctamente, la clase de condición ZF## se debe marcar como condición colectiva.

5. ¿Qué otros métodos, además de la utilización de los grupos de exclusión, podrán aprovecharse en esta situación para conseguir el mismo objetivo?

a) Procesos alternativos:

El registro de condición para ZF## podría disponer de una escala que empiece en 30,001 kg.

Igualmente, podría crearse un nuevo indicador de exclusión de condiciones y utilizarse para las condiciones ZW## y ZF##. Debería crearse una nueva cláusula condicional de esquema de cálculo para comprobar que existe este nuevo indicador de exclusión de condiciones.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 17: Actualización de condición de valores acumulados

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Verificar que las condiciones acumuladas tratan las situaciones de determinación de precios especiales con cuidado.

Ejemplo empresarial

Algunas de las condiciones de precio sólo son válidas para el primer pedido de un cliente o para una cantidad específica de un material. Esta función se comprueba actualizando los valores acumulados en los registros de condiciones.

Tarea:

En el departamento de marketing, se ha especificado un nuevo descuento de material o acordado con el cliente que sólo es válido para el primer pedido de un cliente.

1.

Consejo: Antes de iniciar el ejercicio, asegúrese de que el instructor ha activado la función *Actualización de condición* para la clase de condición K005.

Cree un registro de condición para un descuento de material/acordado con el cliente (K005) para el cliente T-L67B## y el material TAT2## y con un importe de 100 EUR para su organización de ventas y su canal de distribución. Utilice los valores propuestos para el período de validez.

2. Modifique el registro de condición K005 de modo que sólo sea válido para el siguiente pedido. Grabe las modificaciones.

3. Cree dos pedidos estándares sobre la base del pedido de cliente que aparece a continuación. Cree el segundo pedido sin hacer referencia al primer pedido. Registre los dos pedidos por separado. Grabe los dos pedidos.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67B##**

   Número de pedido: **##-5-3a**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Cantidad de material

T-AT2## 10

Consejo: Al crear el siguiente pedido, **no** utilice la función *Crear con referencia* para que se base en el primer pedido, ya que "heredará" las condiciones.

TELEFAX

Cliente: **T-L67B##**

Número de pedido: **##-5-3b**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT2## 10

4. ¿Se utilizará el descuento acordado con el cliente K005 para el segundo pedido?
5. En la IMG, ¿qué parametrización es necesaria en la clase de condición para que el sistema pueda almacenar los valores acumulados? Responda a la pregunta con la clase de condición K005.
6. Modifique el registro de condición para la clase de condición K005, de modo que sólo esté activo para las primeras 15 unidades del material 2.
7. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

   TELEFAX

   Cliente: **T-L67B##**

   Número de pedido: **#-5-3-7**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT2## 15
8. Verifique la determinación de precios a nivel de posición y especifique para cuántas unidades se ha utilizado la reducción K005. ¿Por qué?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 17: Actualización de condición de valores acumulados

Tarea:

En el departamento de marketing, se ha especificado un nuevo descuento de material o acordado con el cliente que sólo es válido para el primer pedido de un cliente.

1.

Consejo: Antes de iniciar el ejercicio, asegúrese de que el instructor ha activado la función *Actualización de condición* para la clase de condición K005.

Cree un registro de condición para un descuento de material/acordado con el cliente (K005) para el cliente T-L67B## y el material TAT2## y con un importe de 100 EUR para su organización de ventas y su canal de distribución. Utilice los valores propuestos para el período de validez.

a) Creación de un registro de condición:

Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Crear → Descuentos/Recargos → Por cliente/material.

Seleccione la clase de condición **K005**.

Introduzca los datos correspondientes y grabe el registro de condición.

2. Modifique el registro de condición K005 de modo que sólo sea válido para el siguiente pedido. Grabe las modificaciones.

a) Modificación de un registro de condición:

Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Modificar → Descuentos/Recargos → Por cliente/material.

Seleccione *Ejecutar*.

Introduzca el valor **1** en el campo *Cantidad de pedidos*.

Grabe el registro de condición.

3. Cree dos pedidos estándares sobre la base del pedido de cliente que aparece a continuación. Cree el segundo pedido sin hacer referencia al primer pedido. Registre los dos pedidos por separado. Grabe los dos pedidos.

TELEFAX

Cliente: **T-L67B##**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Número de pedido: **##-5-3a**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT2## 10

Consejo: Al crear el siguiente pedido, **no** utilice la función *Crear con referencia* para que se base en el primer pedido, ya que "heredará" las condiciones.

TELEFAX

Cliente: **T-L67B##**

Número de pedido: **##-5-3b**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT2## 10

a)

4. ¿Se utilizará el descuento acordado con el cliente K005 para el segundo pedido?

   a) El segundo pedido no incluye la reducción K005, ya que ésta sólo era válida para un pedido.

5. En la IMG, ¿qué parametrización es necesaria en la clase de condición para que el sistema pueda almacenar los valores acumulados? Responda a la pregunta con la clase de condición K005.

   a) El indicador *Actualización de condición* debe estar activado.

6. Modifique el registro de condición para la clase de condición K005, de modo que sólo esté activo para las primeras 15 unidades del material 2.

   a) Modificación de un registro de condición:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Condiciones → Modificar → Descuentos/Recargos → Por cliente/material.

      Seleccione *Ejecutar*.

      Introduzca el valor **15** en el campo Valor máx. de base de la condición y deje en blanco el campo*Cantidad de pedidos*.

      Grabe el registro de condición.

7. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

TELEFAX

Cliente: **T-L67B##**

Número de pedido: **#-5-3-7**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT2## 15

a)

8. Verifique la determinación de precios a nivel de posición y especifique para cuántas unidades se ha utilizado la reducción K005. ¿Por qué?

   a) La reducción K005 se ha utilizado sólo para una cantidad de 5 unidades, ya que el registro de condición ya contenía un valor acumulado de 10 unidades del primer pedido en el ejercicio 133.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Utilizar las condiciones colectivas para la determinación de precios de varias posiciones en un pedido.
- Comparar clases de condición con diferentes métodos y resultados
- Fijar condiciones para un valor, una cantidad o un número de pedidos máximos.
- Describir cómo y cuándo deben utilizarse las condiciones adicionales.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Determinación de precios con jerarquías

Resumen de la lección

Esta lección proporciona una serie de consideraciones generales sobre los accesos jerárquicos. Aquí se explica cómo optimizar la determinación de precios para constelaciones de datos jerárquicas.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Optimizar la determinación de precios para las constelaciones de datos jerárquicas mediante los accesos jerárquicos.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. Además de los componentes básicos de la determinación de precios, necesitará utilizar funciones especiales que permitan asignar relaciones entre las clases de condición o grupos de clases de condición y actualizar valores acumulados en los registros de condiciones seleccionados. Estas funciones permiten ampliar el pool de opciones de solución en la configuración de la determinación de precios.

Determinación de precios con jerarquías

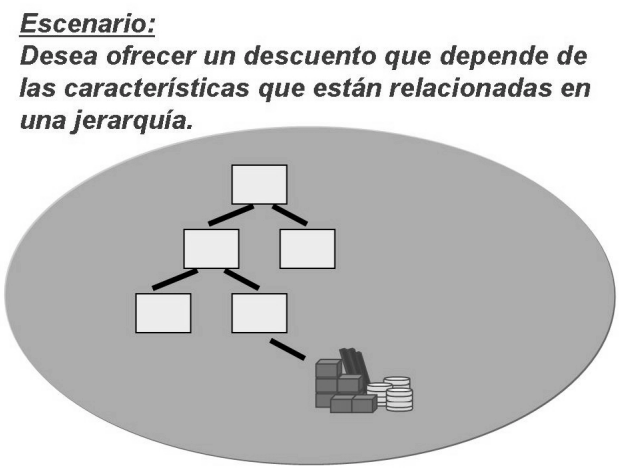


Gráfico 46: Accesos jerárquicos (1)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Los accesos jerárquicos optimizan la determinación de precios para las estructuras de datos jerárquicas, como la jerarquía de productos.

Solución antes del Release 4.5 de R/3:
Una tabla de condiciones para cada combinación de características

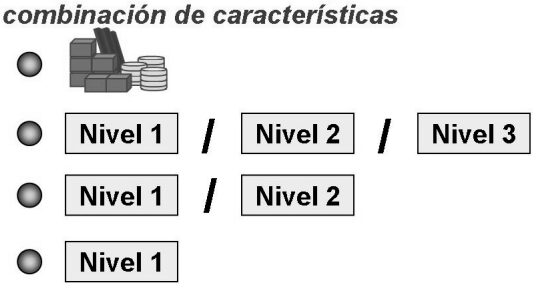


Gráfico 47: Accesos jerárquicos (2)

Para definir la clave de la tabla de condiciones para jerarquías de este tipo, debe incluir cantidades parciales para una cantidad de características predefinidas.

Sin accesos jerárquicos, debe crear una tabla de condiciones para cada combinación y asignar todos los accesos a esas tablas en una secuencia de accesos.

Esta operación requiere un alto grado de actualización y reduce el rendimiento del sistema. Además, la secuencia de los accesos también se fija.

Esto presenta muchos inconvenientes para los datos jerárquicos, como las jerarquías de clientes o de productos.

Solución ahora:
Una única tabla de condiciones (= un acceso)

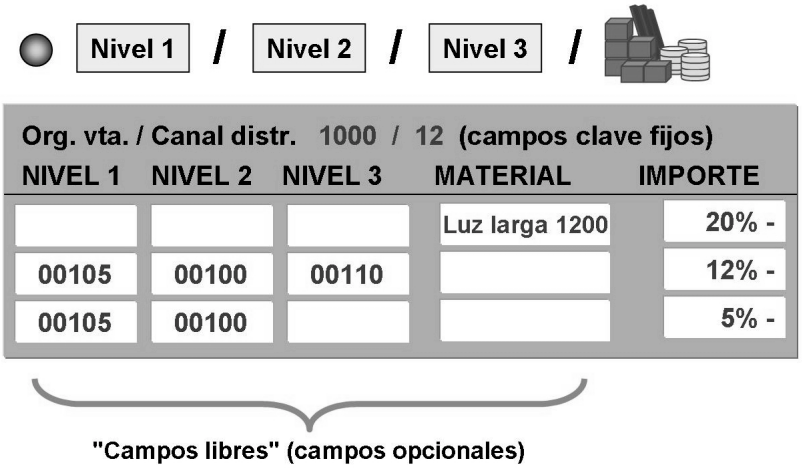


Gráfico 48: Accesos jerárquicos (3)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Gracias a las funciones de los accesos jerárquicos, podrá resolver problemas mediante un único acceso a una tabla de condiciones.

Al crear la secuencia de acceso para utilizar la tabla de condiciones, debe determinar si cada nivel de campo es un componente obligatorio de la clave o si, por el contrario, es un campo opcional.

En el siguiente paso, se asignan prioridades a los campos opcionales.

Durante la determinación de precios, el sistema clasifica los registros que contienen este único acceso en función de la prioridad y utiliza el registro que tiene la prioridad más alta.

Además, los accesos jerárquicos proporcionan una actualización de datos maestros clara y fácil, ya que pueden crearse al mismo tiempo los diferentes registros de condición de una clase de condición en la pantalla de entrada rápida.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Optimizar la determinación de precios para las constelaciones de datos jerárquicas mediante los accesos jerárquicos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Determinación de datos en el acceso

Resumen de la lección

En esta lección se explica las técnicas de determinación de datos en el acceso.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar las técnicas de determinación de datos en acceso utilizando como ejemplo el libro de precios.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. Además de los componentes básicos de la determinación de precios, necesitará utilizar funciones especiales que permitan asignar relaciones entre las clases de condición o grupos de clases de condición y actualizar valores acumulados en los registros de condiciones seleccionados. Estas funciones especiales permiten ampliar el pool de opciones de solución en la configuración de la determinación de precios.

Determinación de datos en el acceso

Para la determinación de precios, puede definir y utilizar datos que no se hallen en el documento.

Esta operación se realiza en dos niveles:

- **1er paso: Determinación de datos**
- **2º paso: Utilización de datos**

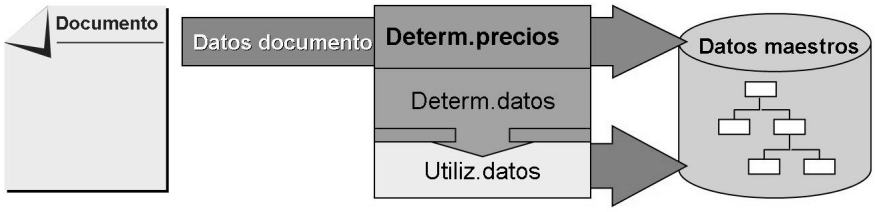


Gráfico 49: Determinación de datos en el acceso

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La manera en la que los dos niveles de la determinación y utilización de datos en Acceso recaban los datos es diferente. En consecuencia, se deben distinguir tres procesos de determinación de datos:

- Determinación de datos mediante la estructura de comunicación KOMPAZD.
- Determinación de datos mediante rutinas (condición 202, fórmula básica de cálculo 202).
- Determinación de datos para promociones de ventas (categoría de condición H).

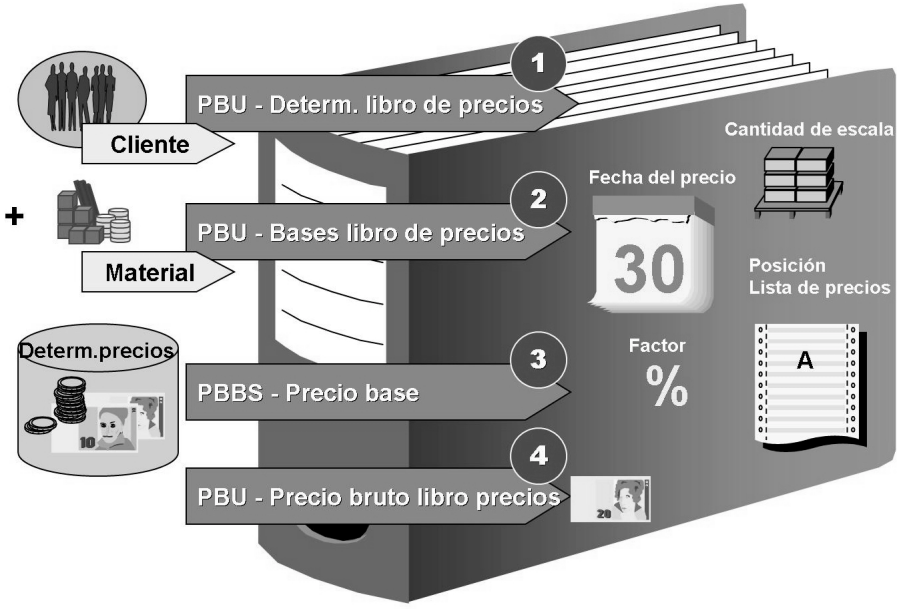


Gráfico 50: Determinación de datos en el acceso: Libro de precios

El término **libro de precios** hace referencia a una estrategia de determinación de precio.

En el sistema estándar, se ha suministrado el esquema de cálculo RVAA02 como ejemplo de esta estrategia.

- El objetivo es fijar determinados precios para un grupo de clientes.
- En función del material, también se deben fijar acuerdos especiales para estos precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para ello, se utiliza un **proceso de determinación de datos en dos niveles, como se muestra a continuación:**

- 1er paso: Se determina un número de promoción de ventas (clase de condición PBU), en función del grupo de clientes.
- 2º paso: Utilizando el grupo de materiales como base, se determinan los acuerdos especiales, que toman en cuenta:

  Fecha de la determinación de precios

  Cantidad de escala

  Lista de precios posición

  (clase de condición PBUD).
- Los acuerdos especiales que se determinan se emplean en la clase de condición PBBS. En consecuencia, se leen los precios de base.
- Sobre la base de estos precios, se calcula el precio bruto en la clase de condición PBUP mediante el valor porcentual de la clase de condición PBUD.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar las técnicas de determinación de datos en acceso utilizando como ejemplo el libro de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Utilizar las condiciones colectivas para la determinación de precios de varias posiciones en un pedido.
- Comparar clases de condición con diferentes métodos y resultados
- Fijar condiciones para un valor, una cantidad o un número de pedidos máximos.
- Describir cómo y cuándo deben utilizarse las condiciones adicionales.
- Optimizar la determinación de precios para las constelaciones de datos jerárquicas mediante los accesos jerárquicos.
- Explicar las técnicas de determinación de datos en acceso utilizando como ejemplo el libro de precios.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. El objetivo de la condición colectiva con clave distinta es acumular las cantidades de posición para determinar los valores de escala, pero que cada posición lea su propia clase de condición con esa cantidad.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

2. Cuando se acumulan valores en los registros de condición se puede definir un valor de condición mínimo.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

3. No se pueden agrupar múltiples condiciones en un procedimiento de condiciones adicionales.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

4. ¿Cuáles son los diferentes métodos de comparación que pueden utilizarse para las clases de condición?

   _____

   _____

   _____

   _____

5. Sin accesos jerárquicos, debe crear una tabla de condiciones para cada combinación y asignar todos los accesos a esas tablas en una _____.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

6. ¿Por qué los accesos de jerarquía ofrecen una actualización clara y sencilla de los datos maestros?

   _____

   _____

   _____

   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

7. El término libro de precios hace referencia a una estrategia de _____.

Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. El objetivo de la condición colectiva con clave distinta es acumular las cantidades de posición para determinar los valores de escala, pero que cada posición lea su propia clase de condición con esa cantidad.

   Respuesta: Falso

   El objetivo de la condición colectiva con clave distinta es acumular las cantidades de posición para determinar los valores de escala, pero que cada posición lea su propio registro de condición con esa cantidad.

2. Cuando se acumulan valores en los registros de condición se puede definir un valor de condición mínimo.

   Respuesta: Falso

   Cuando se acumulan valores en registros de condición, se puede especificar un valor máximo de condición, un valor base de condición o una cantidad de pedidos para una condición.

3. No se pueden agrupar múltiples condiciones en un procedimiento de condiciones adicionales.

   Respuesta: Falso

   Se pueden agrupar varias condiciones en un procedimiento de condiciones adicionales.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. ¿Cuáles son los diferentes métodos de comparación que pueden utilizarse para las clases de condición?

   Respuesta: Los diferentes métodos de comparación que pueden utilizarse para las clases de condición son:

   - A: Se comparan todas las condiciones determinadas dentro del grupo de exclusión. Se selecciona el mejor precio. Todas las demás condiciones se desactivan.
   - B: Se comparan todos los registros de condición encontrados para una clase de condición. Se selecciona el mejor precio. Todas las demás se desactivan. Este método puede utilizarse, p. ej., para la clase de condición PR00.
   - C: La suma de los registros de condiciones determinados en el primer grupo de exclusión se compara con la suma de los registros de condiciones determinados en el segundo grupo de exclusión. Se selecciona el grupo con el mejor precio. Se desactivan las condiciones del otro grupo.
   - D: Si se determina un registro de condición para las clases de condición del primer grupo de exclusión, se desactivarán todos los registros de condiciones para el segundo grupo de exclusión.
   - E: Igual que en B, con la excepción de que se selecciona el peor precio (recargo superior o descuento inferior).
   - F: Igual que en C, con la excepción de que se selecciona el grupo con el peor precio. Se desactivan las condiciones del otro grupo.

5. Sin accesos jerárquicos, debe crear una tabla de condiciones para cada combinación y asignar todos los accesos a esas tablas en una secuencia de accesos.

   Respuesta: secuencia de accesos

6. ¿Por qué los accesos de jerarquía ofrecen una actualización clara y sencilla de los datos maestros?

   Respuesta: Los accesos jerárquicos proporcionan una actualización clara y sencilla porque los diferentes registros de condiciones para una clase de condición se crean al mismo tiempo en la pantalla de entrada rápida para la actualización de condiciones.

7. El término libro de precios hace referencia a una estrategia de determinación de precio.

   Respuesta: determinación de precio

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 5

Clases de condición

Resumen del capítulo

En esta unidad se explican las clases especiales de condición. Además, se describen algunas clases estadísticas de condición.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Crear valores de pedido y precios netos de forma manual.
- Especificar un precio mínimo para un material o un valor mínimo para un pedido.
- Especificar escalas de intervalos para condiciones.
- Utilizar jerarquías de clientes para los acuerdos sobre precios.
- Describir los efectos de las fórmulas de condición.
- Redondear el importe final.
- Determinar estadísticamente los importes de costes y del descuento en la determinación de precios.
- Describir el uso de los precios de cliente esperados que se han transferido mediante EDI.

Contenido del capítulo

Lección: Clases de condición especiales.....156
Ejercicio 18: Configuración de las clases de condición seleccionadas.....167
Lección: Clases de condición estadísticas.....179

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Clases de condición especiales

Resumen de la lección

En esta lección se describen las clases de condición estándar y se explica cómo pueden utilizarse las diversas clases de condición especiales, como son el valor del pedido manual y descuento por jerarquía de clientes.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Crear valores de pedido y precios netos de forma manual.
- Especificar un precio mínimo para un material o un valor mínimo para un pedido.
- Especificar escalas de intervalos para condiciones.
- Utilizar jerarquías de clientes para los acuerdos sobre precios.
- Describir los efectos de las fórmulas de condición.
- Redondear el importe final.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios. El sistema SAP se presenta con un buen número de clases de condición que pueden utilizarse inmediatamente. Debe observar la configuración de estas clases de condiciones individuales, con el fin de aprender a sacar el máximo partido de la experiencia al diseñar las propias clases de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Determinación de precios manual

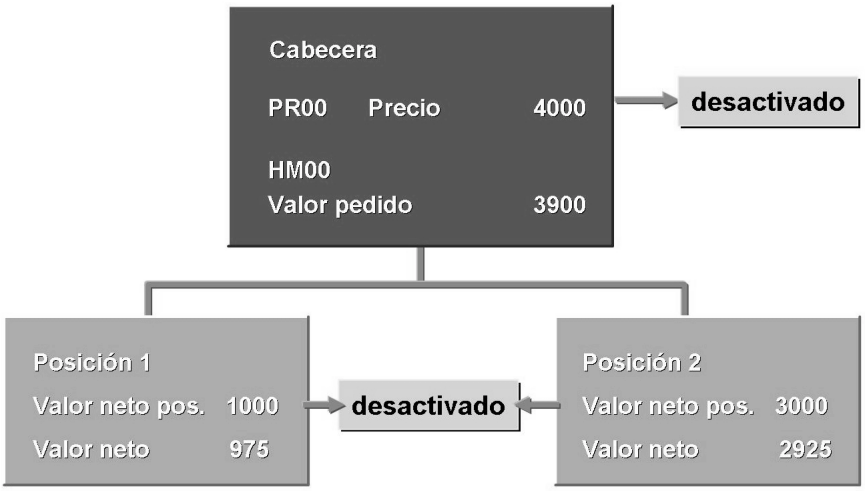


Gráfico 51: Valor del pedido manual HM00

La clase de condición de cabecera HM00 permite introducir el valor del pedido manualmente. El nuevo valor de pedido se distribuye entonces de forma proporcional entre las posiciones, tomando en cuenta el valor anterior de la posición neta. Los impuestos se determinan para cada posición.

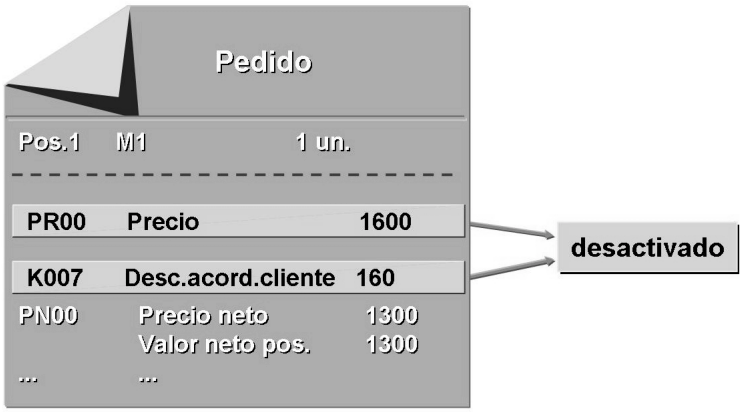


Gráfico 52: Precio neto PN00

En el sistema estándar se ha instalado la condición PR00, que permite especificar el precio neto de la posición de forma manual. De esta forma, las condiciones previas se desactivan.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Valor del precio mínimo

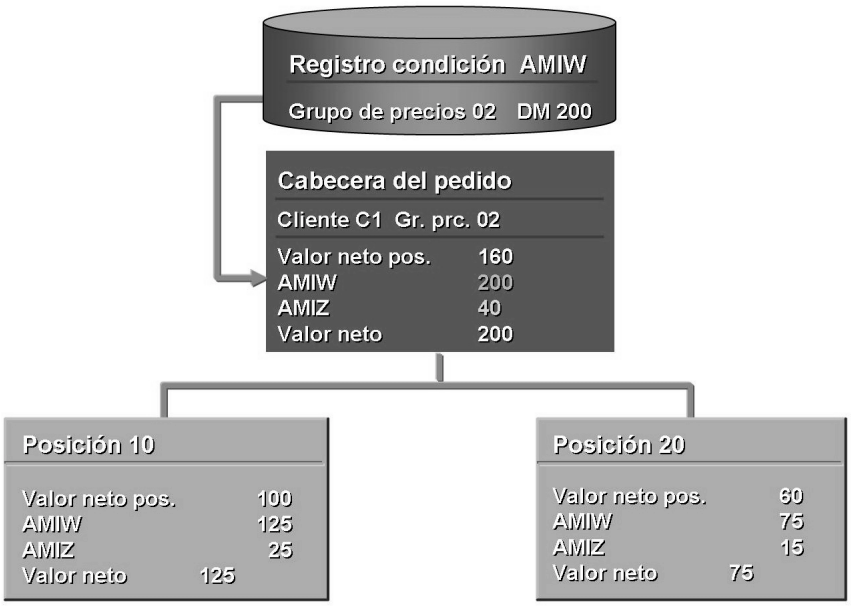


Gráfico 53: Valor mínimo de pedido AMIW y AMIZ

Con la clase de condición AMIW se puede crear un valor mínimo por pedido. En caso de que el valor de la cabecera del pedido sea inferior a este valor mínimo de pedido al determinar el precio, el sistema utilizará el mínimo automáticamente como valor neto del pedido. El valor mínimo del pedido es una condición estadística.

La clase de condición AMIW es una condición colectiva y se distribuye en las posiciones por porcentaje de valor.

La clase de condición AMIZ tiene asignada en el esquema de cálculo la fórmula 13. Ésta calcula el recargo mínimo del valor restando el valor neto de la posición del valor mínimo del pedido AMIW.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

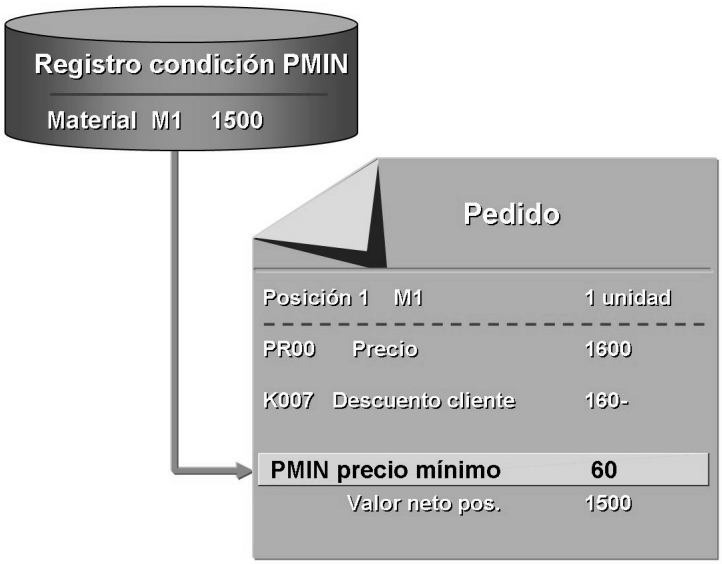


Gráfico 54: Precio mínimo PMIN

Con la clase de condición PMIN se puede crear un precio mínimo para un material. Si este precio mínimo no se alcanza al determinar el precio, el sistema determinará la diferencia mediante la clase de condición PMIN.

Determinación de precios de escala

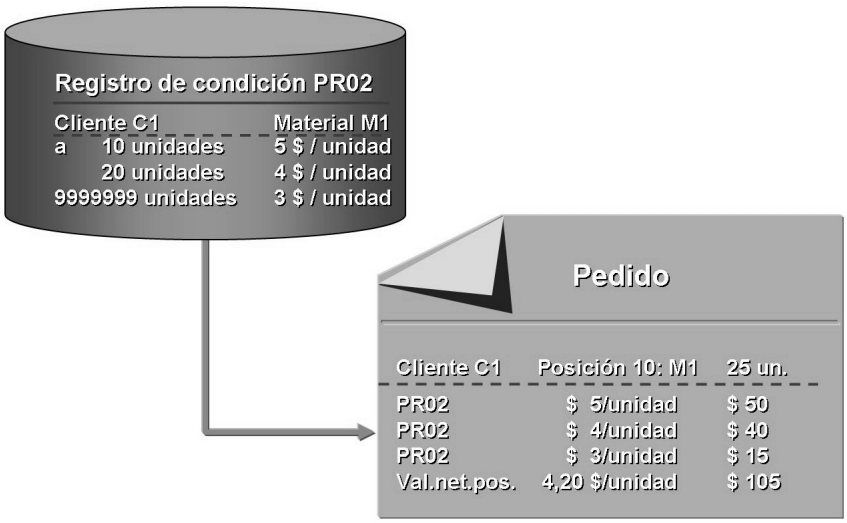


Gráfico 55: Precio de intervalo PR02

Los registros de condición pueden actualizarse mediante una escala de intervalos si la clase de condición está provista de la clase de escala D en el Customizing. Las escalas de intervalos no pueden utilizarse para condiciones colectivas.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Determinación de precios con jerarquías de clientes

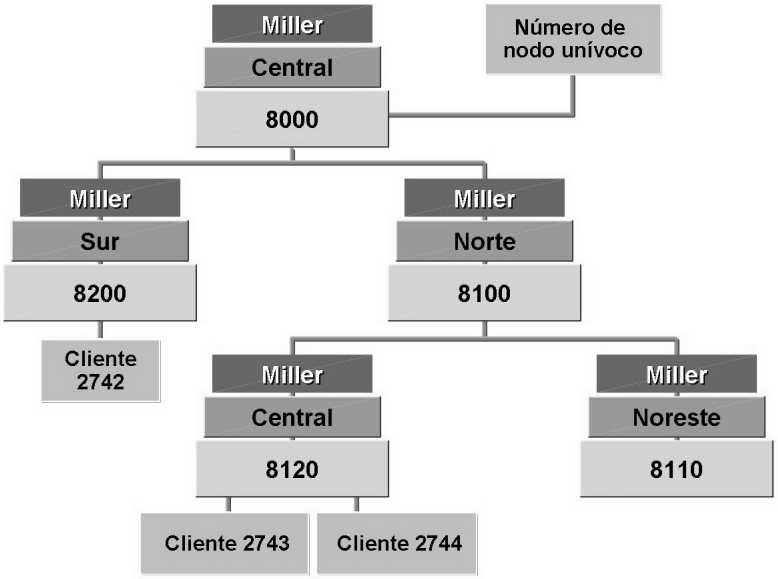


Gráfico 56: Jerarquía de clientes

Introduciendo jerarquías de clientes en Gestión de pedidos, se pueden generar jerarquías flexibles para reproducir estructuras de organizaciones de clientes. Si la base de sus clientes se compone, por ejemplo, de asociaciones de compras de varios niveles, sociedades o cadenas de comercio minorista, se podrán generar jerarquías que reproduzcan la estructura de estos grupos. Las jerarquías de clientes se utilizan durante el tratamiento del pedido y de la factura para determinar el precio y confeccionar estadísticas.

Una jerarquía de clientes se compone de nodos.

Para poder estructurar la jerarquía, deberá:

1. Crear registros maestros para cada nodo.
2. Asignar los nodos entre sí.
3. Asignar los registros maestros de clientes a los nodos relevantes.

Las jerarquías de clientes tienen una validez temporal. Los nodos de jerarquías también pueden desplazarse. Al desplazarlos, el sistema reasigna todos los nodos y registros maestros de clientes relacionados de forma automática.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

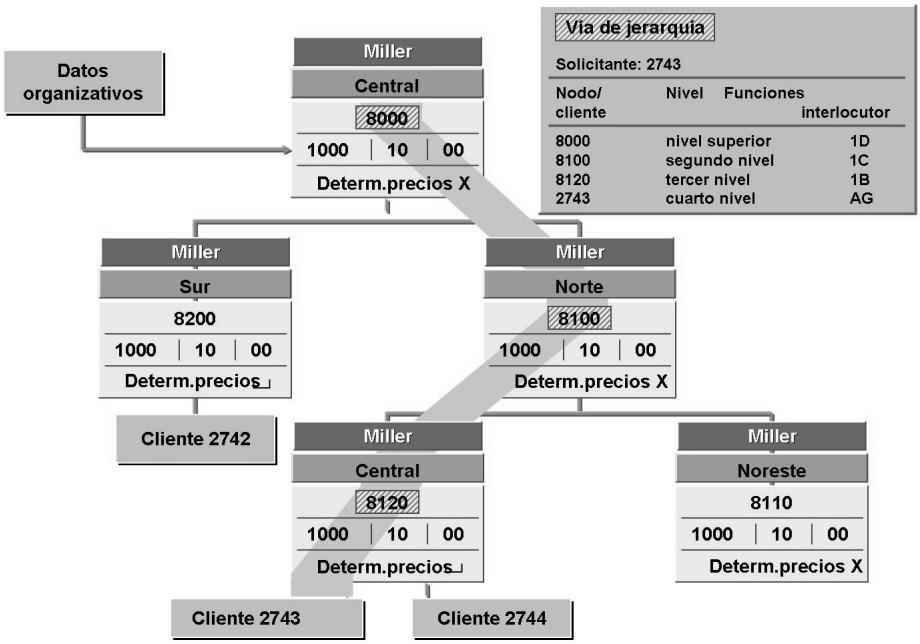


Gráfico 57: Vía de jerarquía

Las jerarquías de clientes permiten asignar acuerdos sobre precios y rappels en un nodo superior. De este modo, los acuerdos serán válidos para los clientes en todos los niveles subordinados a este nodo. Para cada nodo que se haya marcado como relevante para la determinación de precios pueden crearse registros de condiciones de precio. Si uno o varios nodos de la vía de jerarquía de un pedido de cliente contiene datos para la determinación de precios, éstos se tendrán en cuenta automáticamente en la determinación de precios, de acuerdo con la secuencia de acceso subyacente.

En el ejemplo que aparece en esta página, la jerarquía de cliente reproduce la asociación de compras de varios niveles Miller. La sede central, Central Miller, es el nodo superior de la jerarquía. Las oficinas regionales de la asociación de compras del sur, norte, centro y noreste también se han definido como nodos. Durante las negociaciones con la asociación de compras Miller, se adoptan acuerdos sobre precios para una línea de productos determinada. Se ofrece un descuento válido para todas las regiones y oficinas en la asociación de compras. Además, se ofrece un descuento por promoción para la zona norte. A continuación, se confeccionan los registros de condiciones pertinentes para los nodos Central Miller y Miller Norte. Se recibe un pedido para el cliente 2742 y recibe el descuento a nivel nacional. Si los clientes 2743 y 2744 hacen pedidos, el sistema determinará el precio mediante los datos de precios que estén almacenados para Miller Norte y ofrecerá una rebaja por promoción.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

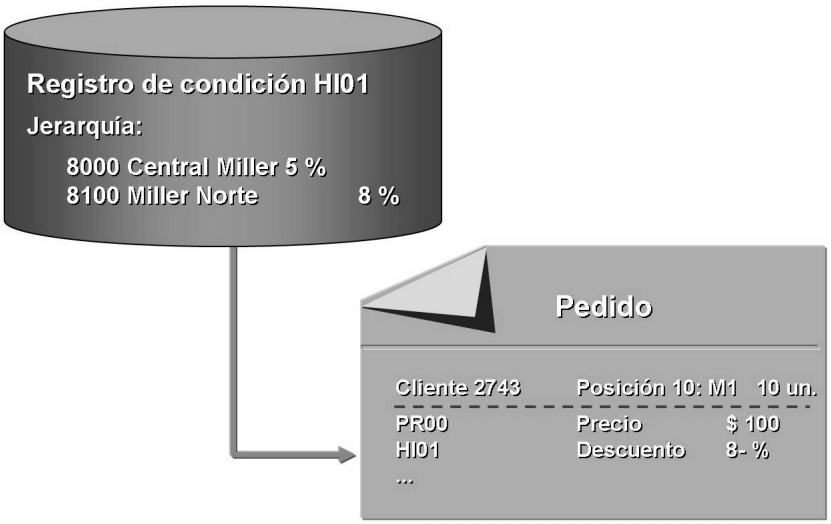


Gráfico 58: Descuento por jerarquía HI01

El cliente 2743 pertenece a la oficina regional Müller Norte. En consecuencia, se asigna un descuento del 8%.

En el sistema estándar, la secuencia de acceso está configurada en el Customizing de tal manera que el descuento se aplica primero en el nivel jerárquico inferior.

Descuentos y sobrecargos

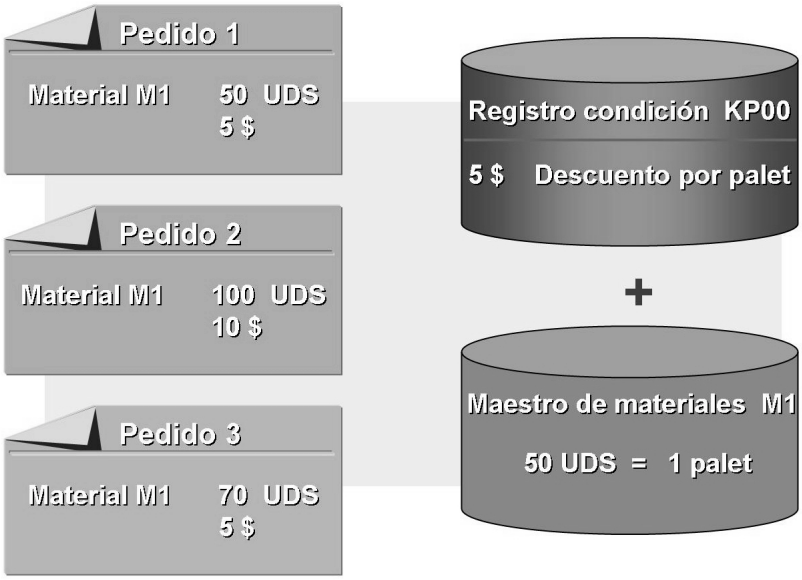


Gráfico 59: Descuento por palet KP00

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El objetivo del descuento por palet es conceder una reducción al cliente sólo en caso de unidades de medida completas, p. ej., palets completos. Esto se controla mediante la fórmula de base 22 del esquema de cálculo, según la cual se tiene en cuenta el número completo de palets.

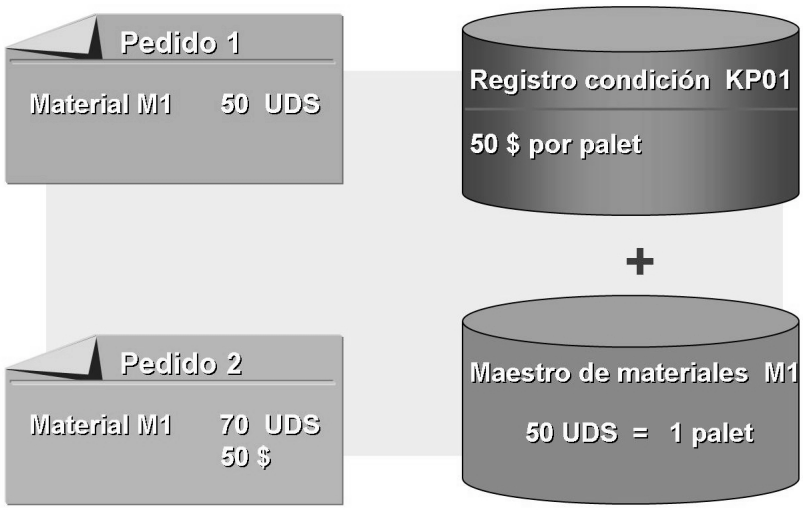


Gráfico 60: Recargo por palet incompleto KP01

En este caso, el cliente paga un recargo por palet incompleto. El control se efectúa mediante la fórmula de base 24 del esquema de cálculo, que verifica la cantidad del palet fraccionado.

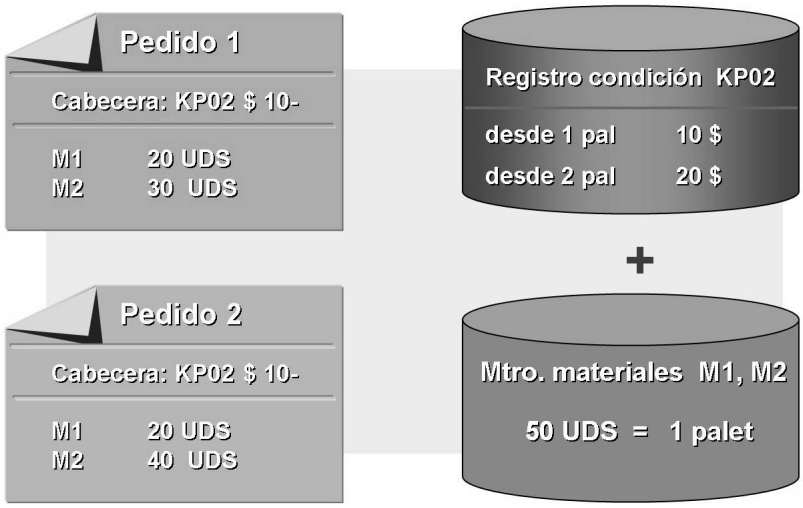


Gráfico 61: Descuento por palet mixto KP02

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El objetivo del descuento por palet mixto es acumular las cantidades de cada una de las posiciones y calcular el descuento sólo para palets completos. El control se efectúa mediante la clase de condición KP02 (condición colectiva = X y unidad de medida = PAL) y el correspondiente registro de condición.

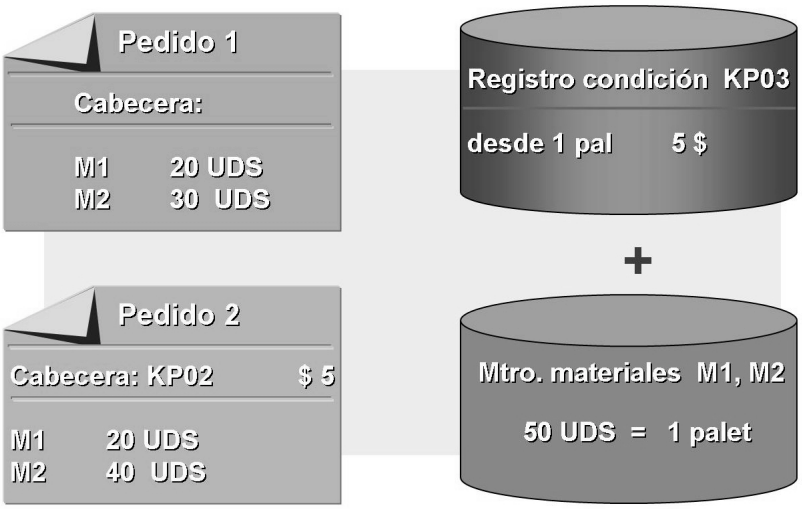


Gráfico 62: Recargo por palet mixto incompleto KP03

El recargo por palet mixto acumula las cantidades de las posiciones individuales y calcula el recargo sobre las fracciones de la cantidad total. El control se efectúa mediante la clase de condición KP03 (condición colectiva = X, unidad de medida = PAL y fórmula para la escala 23), que calcula la cantidad del palet empezado con relación a la cantidad total.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Redondeo DIFF

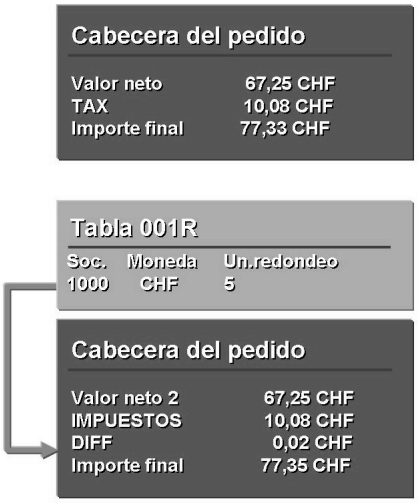


Gráfico 63: Redondeo DIFF

Puede actualizar una unidad de redondeo en la Tabla T001R *(SAP NetWeaver → Param. generales → Monedas → Definir reglas de redondeo para monedas)* para cada código de sociedad y moneda. Si el importe final en la cabecera de pedido no coincide con la unidad de redondeo, se redondea a la cifra superior o inferior.

El importe de la diferencia se determina mediante la condición DIFF. La clase de condición DIFF es una condición colectiva y se distribuye en las posiciones según el valor.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 18: Configuración de las clases de condición seleccionadas

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Probar varios métodos de cálculo mediante clases de condición especiales.
- Verificar las parametrizaciones en el Customizing que permiten las funciones de las clases de condición especiales.

Ejemplo empresarial

SAP ERP ofrece clases de condición especiales con las que son posibles una amplia variedad de métodos de cálculo. Se estudiará cuáles son las necesidades especiales de su empresa para especificar si estas clases de condición son útiles.

Tarea 1:

Compruebe la posibilidad de indicar el valor neto total para el pedido al registrarlo, y verifique las consecuencias que esto tiene en las posiciones de pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-1**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT1##	**1**
T-AT2##	**1**

2. Ha acordado con el cliente que el valor neto total de este pedido será 400 EUR. Utilizando una condición de cabecera, introduzca este dato en el pedido mediante la clase de condición HM00.
3. Active las modificaciones en la determinación de precios a nivel de cabecera.
4. Verifique la clase de condición HM00 por cada posición. ¿Qué ha pasado con el importe de cabecera para HM00?
5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Su empresa también precisa que la persona que introduzca el pedido en el sistema, pueda registrar el precio neto de una posición. Se probará esta función en el sistema.

1. Excepcionalmente, se acuerda con el cliente un precio neto único de 200 EUR por unidad para el material TAT1##. A partir del siguiente pedido de cliente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT1##	**10**

2. Registre el precio neto de posición de 200 EUR manualmente con la clase de condición PN00.
3. ¿Qué ocurre en la determinación de precios?
4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

Tarea 3:

En el caso de determinados materiales, se fija un límite inferior para el precio independiente de las reducciones aplicables. Cree esta clase de condición para uno de sus materiales y, a continuación, compruébela en un pedido.

1. El material T-AT1## debe venderse durante los próximos tres meses por un precio neto mínimo de 300 EUR. De acuerdo con esta información, cree un registro de condición de precio mínimo para este material con la clase de condición PMIN.
2. A partir del siguiente pedido de cliente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-3**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Material	Cantidad
T-AT1##	**10**

3. ¿Qué ocurre al determinar el precio para la posición?
4. Grabe el pedido y anote el número de documento.
5. Borre el registro de condición PMIN que había creado.

Tarea 4:

Compruebe las escalas de intervalo y sus consecuencias creando un registro de condición para un precio especial y probándolo luego en un pedido.

1. Cree una condición para la fijación del precio (PR02) con una escala de intervalo para el cliente 1 y el material T-AT2## y grábela.

   Utilice el período de validez propuesto.

   Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

a	10	unidades	300	EUR
	20	unidades	290	EUR
	999999	unidades	280	EUR

2. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-4**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT2##	**25**

3. ¿Cuál es el precio bruto y el valor que se fijará en la determinación de precios automática?
4. Grabe el pedido y anote el número de documento.
5. ¿Qué parametrizaciones deberán efectuarse para poder utilizar las escalas de intervalo en la clase de condición en el Customizing? Verifique estas parametrizaciones para la clase de condición PR02.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 5:

Para su empresa, es necesario negociar la determinación de precios en los diferentes niveles de las estructuras organizativas de sus principales clientes. Compruebe la determinación de precios con jerarquías de clientes incluyendo a uno de sus clientes en una jerarquía existente, creando el registro de condición necesario y verificando luego las consecuencias en la determinación de precios para pedidos de cliente.

1. Asigne el cliente T-L67A## a la jerarquía de clientes TOPCO en la región Europa occidental con el nodo 6222.
2. Existe un acuerdo con la región de Europa de TOPCO sobre un descuento global para el material T-AT2##. Cree un registro de condición para una reducción HI02 de jerarquía/material para el nodo de jerarquía de clientes 6220 y el material 2, con un importe de 50 EUR.
3. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-5**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT2##	**1**

4. Verifique la determinación de precios de posición y compruebe si se ha tenido en cuenta la reducción HI02.
5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 18: Configuración de las clases de condición seleccionadas

Tarea 1:

Compruebe la posibilidad de indicar el valor neto total para el pedido al registrarlo, y verifique las consecuencias que esto tiene en las posiciones de pedido.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-1**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT1##	**1**
T-AT2##	**1**

   a)

2. Ha acordado con el cliente que el valor neto total de este pedido será 400 EUR. Utilizando una condición de cabecera, introduzca este dato en el pedido mediante la clase de condición HM00.

   a) Para introducir datos en el pedido, haga clic en el pulsador *Visualizar detalles cabecera de documento* situado en la parte superior derecha de la pantalla.

      Seleccione la ficha *Condiciones*.

      Haga clic en el pulsador *Insertar línea*.

      Introduzca la clase de condición y el importe.

3. Active las modificaciones en la determinación de precios a nivel de cabecera.

   a) Active HM00 seleccionando *Activar: determ. precio nuevo doc.*. Los precios originales se desactivan y la condición HM00 se activará.

4. Verifique la clase de condición HM00 por cada posición. ¿Qué ha pasado con el importe de cabecera para HM00?

   a) El valor neto total del pedido se distribuye proporcionalmente entre las posiciones.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

Tarea 2:

Su empresa también precisa que la persona que introduzca el pedido en el sistema, pueda registrar el precio neto de una posición. Se probará esta función en el sistema.

1. Excepcionalmente, se acuerda con el cliente un precio neto único de 200 EUR por unidad para el material TAT1##. A partir del siguiente pedido de cliente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT1##	**10**

   a)

2. Registre el precio neto de posición de 200 EUR manualmente con la clase de condición PN00.

   a)

3. ¿Qué ocurre en la determinación de precios?

   a) Se desactivan todas las condiciones visualizadas originalmente en la imagen de condiciones hasta el pedido PN00. Esta modificación puede advertirse por el color de la visualización o en la imagen detallada de cada condición (campo inactivo = Y).

4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 3:

En el caso de determinados materiales, se fija un límite inferior para el precio independiente de las reducciones aplicables. Cree esta clase de condición para uno de sus materiales y, a continuación, compruébela en un pedido.

1. El material T-AT1## debe venderse durante los próximos tres meses por un precio neto mínimo de 300 EUR. De acuerdo con esta información, cree un registro de condición de precio mínimo para este material con la clase de condición PMIN.

   a) Para crear un registro de condición para un precio de material mínimo:

      Seleccione ***Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear*** .

      Seleccione la clase de condición **PMIN**.

2. A partir del siguiente pedido de cliente, cree un pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-3**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT1##	**10**

   a)

3. ¿Qué ocurre al determinar el precio para la posición?

   a) Si el valor neto de posición determinado es inferior al precio mínimo, el sistema calculará el valor de la condición del precio mínimo PMIN como diferencia entre el precio mínimo y el importe bruto después de haber restado el importe del descuento. El valor neto de posición por unidad coincidirá entonces con el precio mínimo por unidad.

4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. Borre el registro de condición PMIN que había creado.

   a) Para eliminar un registro de condición:

      Seleccione ***Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Modificar*** .

      Introduzca la clase de condición PMIN y seleccione Intro.

      Introduzca los datos correspondientes para su registro de condición y, seguidamente, seleccione *Ejecutar*.

      Marque el registro de condiciones.

      Seleccione *Borrar línea*.

Tarea 4:

Compruebe las escalas de intervalo y sus consecuencias creando un registro de condición para un precio especial y probándolo luego en un pedido.

1. Cree una condición para la fijación del precio (PR02) con una escala de intervalo para el cliente 1 y el material T-AT2## y grábela.

   Utilice el período de validez propuesto.

   Utilice los siguientes valores de escala para el registro de condición:

a	10	unidades	300	EUR
	20	unidades	290	EUR
	999999	unidades	280	EUR

   a) Para crear precios con una escala de intervalo:

      Seleccione ***Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear*** .

      Seleccione la clase de condición **PR02**.

      Para introducir los valores de escala, marque la línea de condición y seleccione *Escalas*.

2. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-4**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Material	Cantidad
T-AT2##	**25**

a)

3. ¿Cuál es el precio bruto y el valor que se fijará en la determinación de precios automática?

   a) Bruto: 292 EUR por unidad = 7.300 EUR

4. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

5. ¿Qué parametrizaciones deberán efectuarse para poder utilizar las escalas de intervalo en la clase de condición en el Customizing? Verifique estas parametrizaciones para la clase de condición PR02.

   a) Deberá utilizar la clase de escala D (graduada como escala de intervalo).

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 5:

Para su empresa, es necesario negociar la determinación de precios en los diferentes niveles de las estructuras organizativas de sus principales clientes. Compruebe la determinación de precios con jerarquías de clientes incluyendo a uno de sus clientes en una jerarquía existente, creando el registro de condición necesario y verificando luego las consecuencias en la determinación de precios para pedidos de cliente.

1. Asigne el cliente T-L67A## a la jerarquía de clientes TOPCO en la región Europa occidental con el nodo 6222.

   a) ***Logística → Comercial → Datos Maestros → Interlocutor comercial → Jerarquía de clientes → Tratar.***

   Introduzca: Tipo de jerarquía de clientes A.

   y: Cliente **6200**

   Seleccione *Ejecutar*.

   Seleccione *Expandir todo*.

   Seleccione el nodo de jerarquía ***6222 TOPCO Europa Occidental*** .

   Seleccione *Crear asignación*.

   Introduzca los datos que se indican a continuación.

Grupo de campos "Cliente"	Datos de entrada
Cliente	T-L67A##
Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Sector	00

   Seleccione *Tomar*. Ahora el cliente T-L67A## está asignado a la región "Europa Occidental" de TOPCO.

   Guarde la asignación.

2. Existe un acuerdo con la región de Europa de TOPCO sobre un descuento global para el material T-AT2##. Cree un registro de condición para una reducción HI02 de jerarquía/material para el nodo de jerarquía de clientes 6220 y el material 2, con un importe de 50 EUR.

   a)

3. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de pedido estándar.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67A##**
Número de pedido:	**##-6-5**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT2##	**1**

a)

4. Verifique la determinación de precios de posición y compruebe si se ha tenido en cuenta la reducción HI02.

   a) La reducción de jerarquía/material HI02 creada para el nodo 6220 se utiliza para el cliente T-L67A##, que está asignado a un nodo subordinado de la jerarquía.

5. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Crear valores de pedido y precios netos de forma manual.
- Especificar un precio mínimo para un material o un valor mínimo para un pedido.
- Especificar escalas de intervalos para condiciones.
- Utilizar jerarquías de clientes para los acuerdos sobre precios.
- Describir los efectos de las fórmulas de condición.
- Redondear el importe final.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Clases de condición estadísticas

Resumen de la lección

En esta lección se describe cómo determinar el precio del coste y el importe del descuento estadísticamente al determinar los precios También se explica cómo se utilizan los precios esperados que se transfieren mediante EDI.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Determinar estadísticamente los importes de costes y del descuento en la determinación de precios.
- Describir el uso de los precios de cliente esperados que se han transferido mediante EDI.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

Al tratar un esquema de cálculo, a menudo se deben determinar y realizar valores en el esquema disponible para diversos fines. Sin embargo, éstos no modifican el valor neto de la posición. Para ello, se puede marcar una clase de condición como estadística. Por ejemplo, el precio del maestro de materiales y el importe máximo del descuento se determinan como condiciones estadísticas en el documento de ventas.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Clases de condición estadísticas

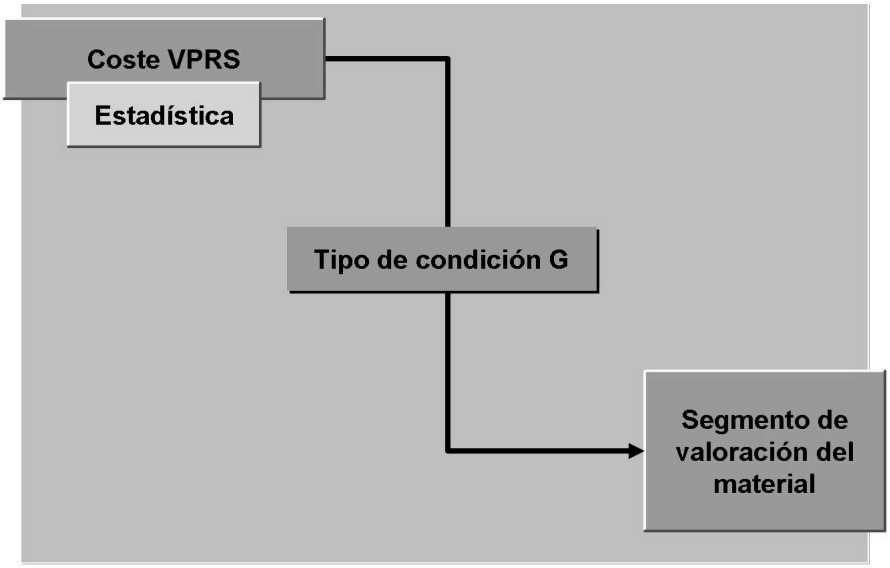


Gráfico 64: Coste VPRS

El precio de coste de un material está establecido en el sistema estándar como clase de condición VPRS. El esquema de cálculo emplea esta clase de condición como valor estadístico.

Con el tipo de condición G, la clase de condición VPRS accede al segmento de valoración del maestro de materiales y determina el precio estándar o el precio medio variable.

Con la clase de condición S se accede siempre al precio estándar, mientras que la clase de condición T accede siempre al precio medio variable.

El margen de cobertura también se calcula con la fórmula 11 en el esquema de cálculo. Con esta fórmula, el precio de coste se resta del valor neto.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

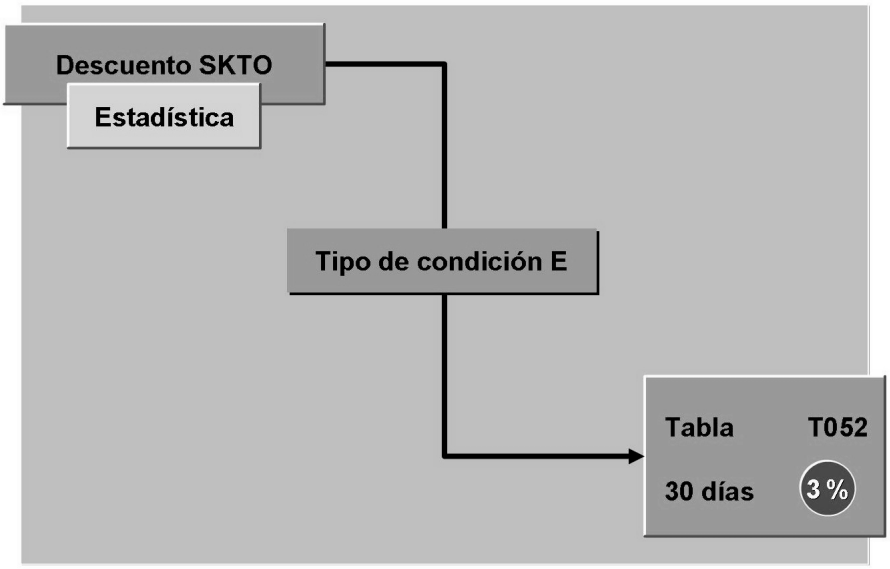


Gráfico 65: Descuento SKTO

El descuento se establece en el sistema estándar como clase de condición SKTO. El esquema de cálculo emplea esta clase de condición como valor estadístico.

Mediante el tipo de condición E se accede a la tabla 052 y se calcula un importe mediante el porcentaje del primer plazo del pago.

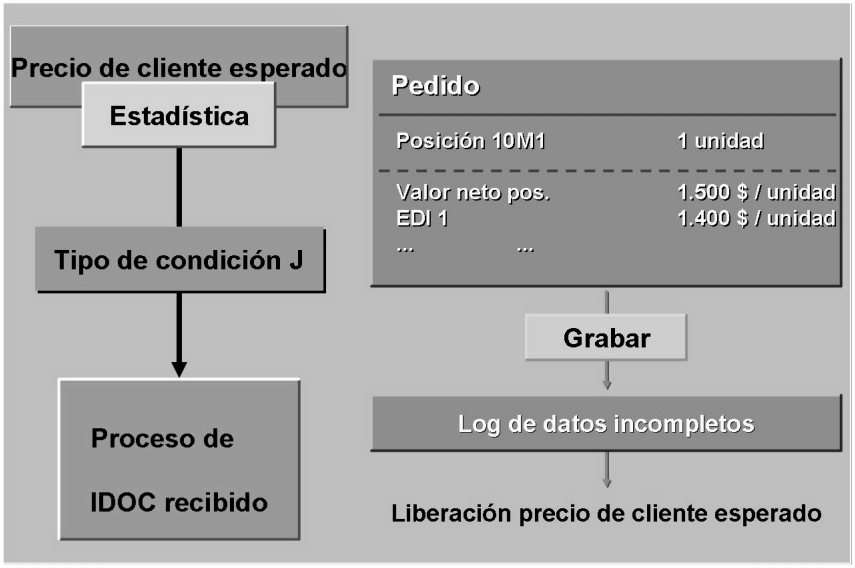


Gráfico 66: Precio de cliente esperado EDI1 y EDI2

El precio de cliente esperado se puede introducir manualmente en el pedido o se puede tomar a través del EDI del proceso de IDOC recibido.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se puede utilizar la clase de condición EDI1 para comparar el precio neto de cada posición. Puede utilizar la clase de condición EDI2 para comparar el valor de posición total, que se obtiene multiplicando el precio neto por la cantidad.

La clase de condición EDI1 tiene asignada en el esquema de cálculo la fórmula 9. Ésta calcula una desviación máxima de 0,05 unidades monetarias.

La clase de condición EDI2 tiene asignada en el esquema de cálculo la fórmula 8. Ésta calcula una desviación máxima de 1,0 unidades monetarias.

Si el precio de cliente esperado supera el precio o valor determinado automáticamente en el doble de la diferencia máxima permitida, el sistema considerará que el pedido está incompleto al grabarlo.

Las listas de pedidos con desviaciones de precio pueden tratarse y el precio determinado se puede utilizar o corregir.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Determinar estadísticamente los importes de costes y del descuento en la determinación de precios.
- Describir el uso de los precios de cliente esperados que se han transferido mediante EDI.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Crear valores de pedido y precios netos de forma manual.
- Especificar un precio mínimo para un material o un valor mínimo para un pedido.
- Especificar escalas de intervalos para condiciones.
- Utilizar jerarquías de clientes para los acuerdos sobre precios.
- Describir los efectos de las fórmulas de condición.
- Redondear el importe final.
- Determinar estadísticamente los importes de costes y del descuento en la determinación de precios.
- Describir el uso de los precios de cliente esperados que se han transferido mediante EDI.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. De las clases siguientes, ¿cuál es una condición colectiva que se distribuye en diferentes posiciones en función del valor?

   Seleccione la(s) respuesta(s) correcta(s).

   □ A PN00
   □ B AMIW
   □ C PMIN
   □ D AMIZ

2. Los registros de condición pueden actualizarse mediante una _____ si en la clase de condición se ha definido la clase de escala D en el Customizing.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

3. Las _____ permiten asignar acuerdos sobre precios y rappels en un nodo superior.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

4. ¿Cuál es la función de la clase de condición de descuento por palet mixto KP02?

   _____
   _____
   _____
   _____

5. Si el importe final del pedido no coincide con la unidad de redondeo, el sistema redondea a la cifra superior o inferior, según se haya especificado.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto
   □ Falso

6. ¿Para qué sirve el tipo de condición G?

   _____
   _____
   _____
   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

7. Describir el uso de las fórmulas de cálculo 8 y 9.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. De las clases siguientes, ¿cuál es una condición colectiva que se distribuye en diferentes posiciones en función del valor?

   Respuesta: B

   La clase de condición AMIW es una condición colectiva que se distribuye en las posiciones por porcentaje de valor.

2. Los registros de condición pueden actualizarse mediante una escala de intervalos si en la clase de condición se ha definido la clase de escala D en el Customizing.

   Respuesta: escala de intervalos

3. Las jerarquías de clientes permiten asignar acuerdos sobre precios y rappels en un nodo superior.

   Respuesta: jerarquías de clientes

4. ¿Cuál es la función de la clase de condición de descuento por palet mixto KP02?

   Respuesta: El objetivo del descuento por palet mixto es acumular las cantidades de cada una de las posiciones y, a continuación, calcular el descuento sólo para palets completos. Esta operación se controla mediante la clase de condición KP02 y el registro de condición correspondiente.

5. Si el importe final del pedido no coincide con la unidad de redondeo, el sistema redondea a la cifra superior o inferior, según se haya especificado.

   Respuesta: Correcto

   Si el importe final en la cabecera de pedido no coincide con la unidad de redondeo, se redondea a la cifra superior o inferior.

6. ¿Para qué sirve el tipo de condición G?

   Respuesta: Con el tipo de condición G, la clase de condición VPRS accede al segmento de valoración del maestro de materiales y determina el precio estándar o el precio medio variable.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

7. Describir el uso de las fórmulas de cálculo 8 y 9.

   Respuesta: La clase de condición EDI1 tiene asignada en el esquema de cálculo la fórmula 9. Ésta calcula una desviación máxima de 0,05 unidades monetarias.

   La clase de condición EDI2 tiene asignada en el esquema de cálculo la fórmula 8. Ésta calcula una desviación máxima de 1,0 unidades monetarias.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 6

Impuestos, acuerdos sobre determinación de precios y rappels

Resumen del capítulo

En esta unidad se explica cómo se calculan los impuestos en Comercial. Se explica también cómo se gestionan las promociones de ventas y las promociones especiales mediante acuerdos. Además, se describe cómo procesar rappels, crear acuerdos de rappel y liquidar rappels.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Describir los criterios considerados para determinar los impuestos.
- Explicar cómo se determinan los impuestos para cada posición de pedido.
- Utilizar los acuerdos para implementar y evaluar proyectos de marketing.
- Describir todo el proceso de la gestión de rappel.
- Crear acuerdos de rappel.
- Efectuar liquidaciones de rappel.
- Controlar la gestión de rappel en el Customizing.

Contenido del capítulo

Lección: Impuestos 190
Lección: Acuerdos sobre determinación de precios 196
Ejercicio 19: Programas de promoción y promociones de ventas ... 201
Lección: Rappel 207
Ejercicio 20: Crear acuerdos de rappel 219
Ejercicio 21: Tratamiento de los acuerdos de rappel 223
Ejercicio 22: Liquidación de rappel 229

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Impuestos

Resumen de la lección

En esta lección se describen los criterios que deben considerarse para determinar los impuestos. Se analizan los factores que intervienen en la determinación de los impuestos. Además, se describe cómo se determinan los impuestos para cada posición de pedido.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir los criterios considerados para determinar los impuestos.
- Explicar cómo se determinan los impuestos para cada posición de pedido.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

En la determinación de precios de su empresa, los impuestos también deben determinarse automáticamente. Debe definir para cada país con el que mantenga relaciones comerciales los tipos de impuestos válidos y las reglas de determinación de impuestos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Criterios para determinar los impuestos

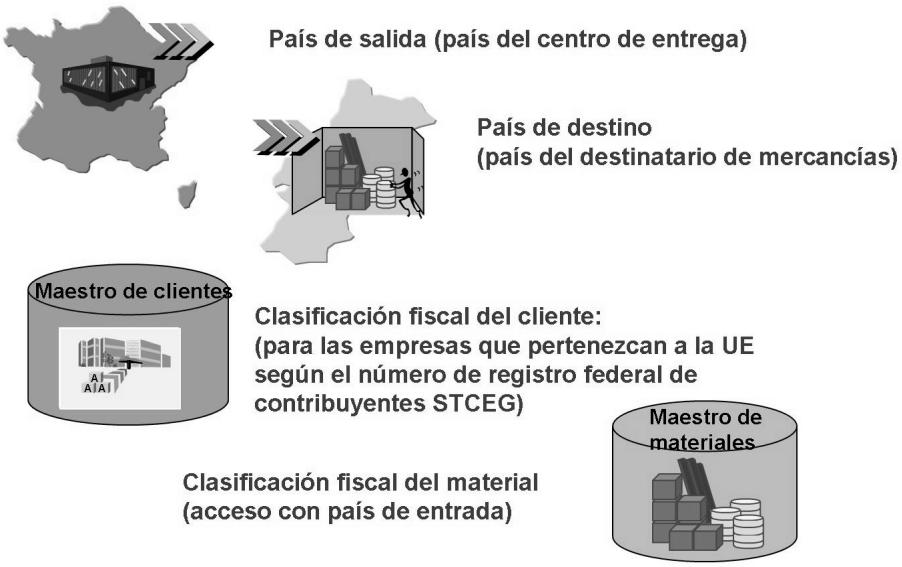


Gráfico 67: Criterios para determinar los impuestos

Puede asignar una **regla**, en blanco, A, B, a nivel de **organización de ventas** para el número de identificación de impuesto en el pedido y en el documento de facturación (la determinación de la clasificación fiscal está vinculada a esto).

Para el status EN BLANCO, las reglas de prioridad estándar son las siguientes:

- 1. Si PY tiene un identificador de impuesto sobre el volumen de negocios y un SP diferente:
  - El número de registro federal de contribuyentes y la clasificación fiscal se toman de PY (el SH no tiene ninguna importancia entonces). Se determina el número de registro federal de contribuyentes en función del país receptor de impuestos.
- 2. Si la regla 1 no es válida:
  - Si SH tiene un identificador de impuesto por volumen de negocio o SP no lo tiene, el número de registro federal de contribuyentes y la clasificación fiscal se toman de SH.
- 3. Si la regla 2 no es válida:
  - El número de registro federal de contribuyente y la clasificación fiscal se toman del solicitante.

Con status A, el número de registro federal de contribuyente y la clasificación fiscal se toman del solicitante. Se toma el número de registro federal de contribuyentes en función del país receptor de impuestos.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Con status B, los datos se toman del responsable de pago del mismo modo que en la regla A.

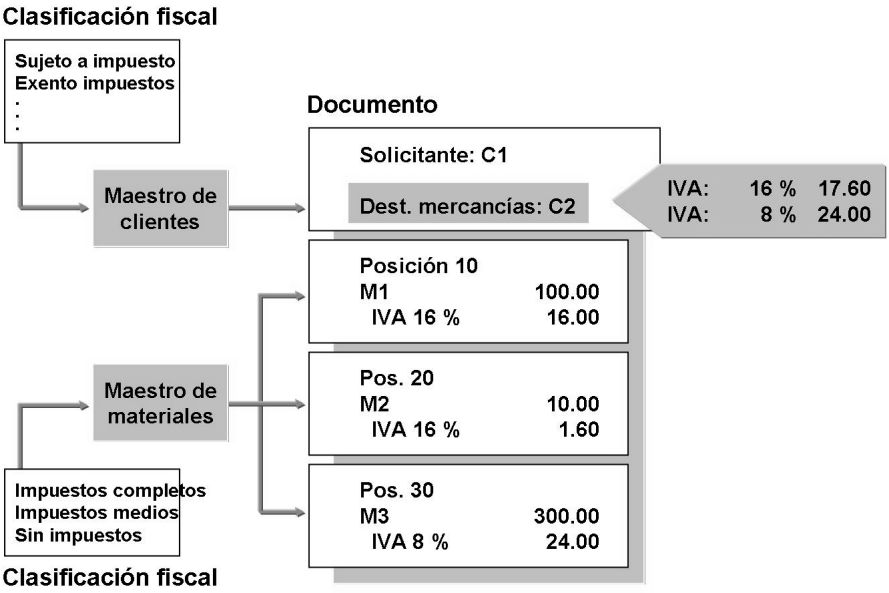


Gráfico 68: Clasificación de impuestos

El sistema determina un tipo impositivo en el pedido o el documento de facturación mediante tres criterios:

- Operación comercial: comercio interior o comercio exportación/importación
- Obligación fiscal del destinatario de mercancías.
- Obligación fiscal del material.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Determinación de impuestos

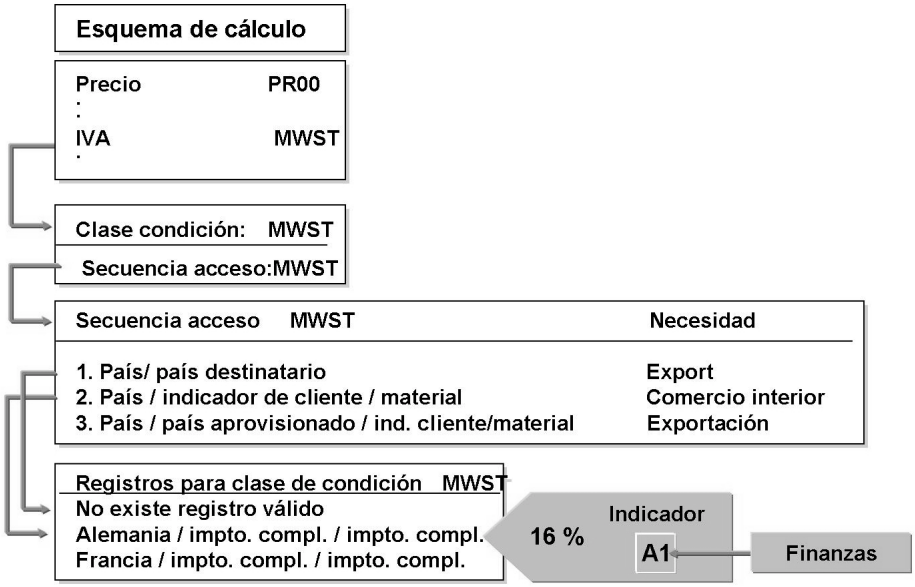


Gráfico 69: Esquemas de cálculo para impuestos

En SD los impuestos se pueden calcular con las técnicas de condiciones normales.

La clase de condición para impuestos se registra en el esquema de cálculo.

La secuencia de acceso se utiliza para encontrar el registro de condiciones adecuado a la situación actual.

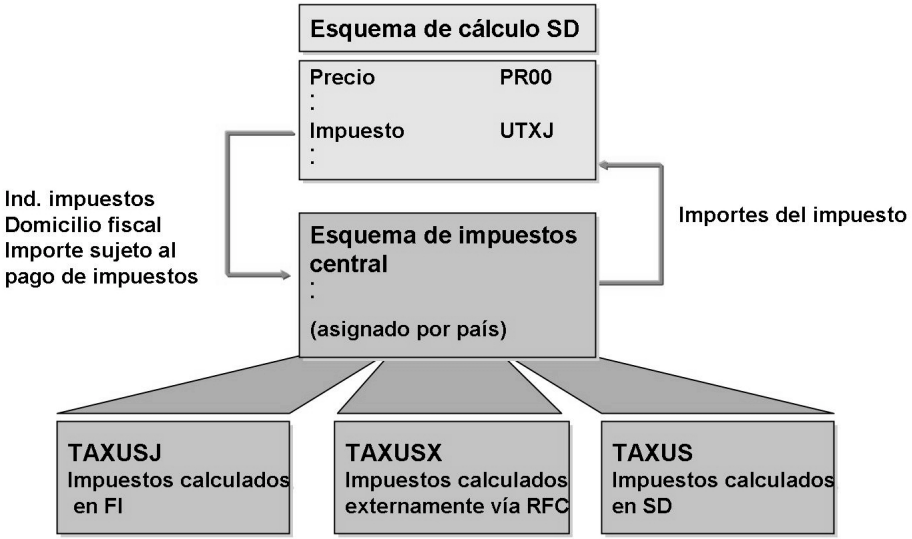


Gráfico 70: Interfases para impuestos (Ejemplo Estados Unidos)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Debe decidir cuándo se deben calcular los impuestos. El esquema de cálculo se asigna **en los valores propuestos de Gestión Financiera** en función del país. Para Estados Unidos, dispone de las siguientes opciones:

- TAXUS (los impuestos se calculan en Comercial)
- TAXUSJ (los impuestos se calculan en el esquema de impuesto central mediante el valor del domicilio fiscal almacenado en los datos maestros referentes al destinatario de mercancías.)
- TAXUSX (los impuestos se calculan mediante un RFC y un esquema de IVA central).

Si el esquema de IVA se determina mediante el domicilio fiscal o el RFC, se asignarán las clases de condición aplicables al esquema de cálculo correspondiente en SD. Por ejemplo, si se asigna a un país el esquema de IVA TAXUSJ, el esquema de cálculo RVAJUS utiliza las clases de condición UTXJ, JR1, JR2, JR3 y JR4. Si el esquema de IVA central es TAXUSX, el esquema de cálculo RVAXUS incluirá las clases de condición UTXJ, XR1, XR2, XR3, XR4, XR5 y XR6.

Mediante la clase de condición UTXJ, se lanza el cálculo de los impuestos. JR1-4 y XR1-6 son clases de condición entre las que se distribuyen los importes de los impuestos del esquema de IVA central según el domicilio fiscal.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir los criterios considerados para determinar los impuestos.
- Explicar cómo se determinan los impuestos para cada posición de pedido.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Acuerdos sobre determinación de precios

Resumen de la lección

En esta lección se describe el uso de los acuerdos para evaluar los proyectos de marketing. Se explica también cómo utilizar las diferentes clases de acuerdos, como los programas de promoción y promociones de ventas.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Utilizar los acuerdos para implementar y evaluar proyectos de marketing.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

Su empresa utiliza programas de marketing, por ejemplo, condiciones especiales válidas en determinados períodos para productos individuales o grupos de productos. Para analizar estas condiciones especiales con posterioridad, el sistema ofrece varias clases de acuerdos, como los programas de promoción y las promociones de ventas, en las cuales se pueden crear registros de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Programa de promoción y promoción de ventas

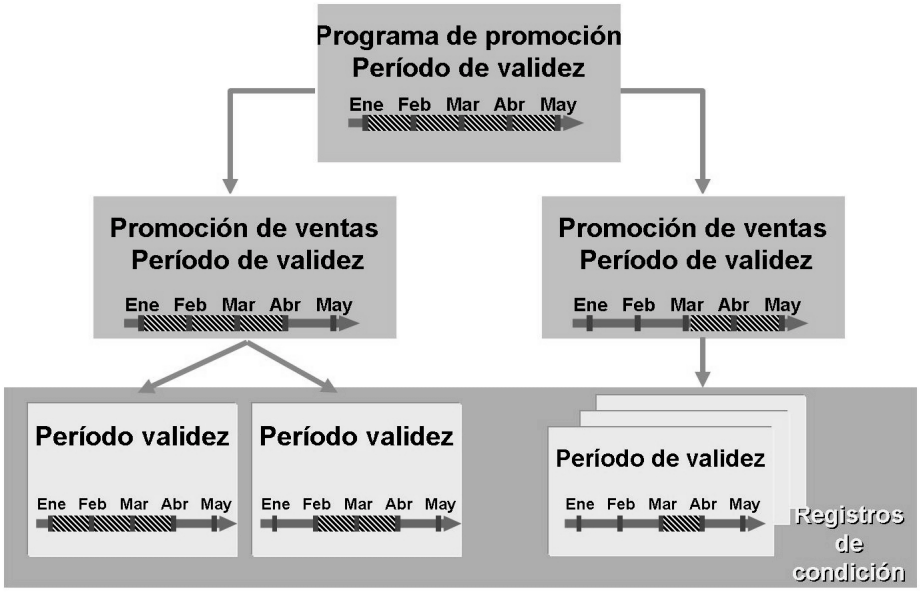


Gráfico 71: Período de validez

Puede definir un programa de promoción o un plan general de marketing para una línea de productos y un período de tiempo determinado. Este programa de promoción puede enlazarse con determinadas promociones de ventas que, a su vez, están enlazadas con determinados registros de condición empleados para la determinación de precios o descuentos.

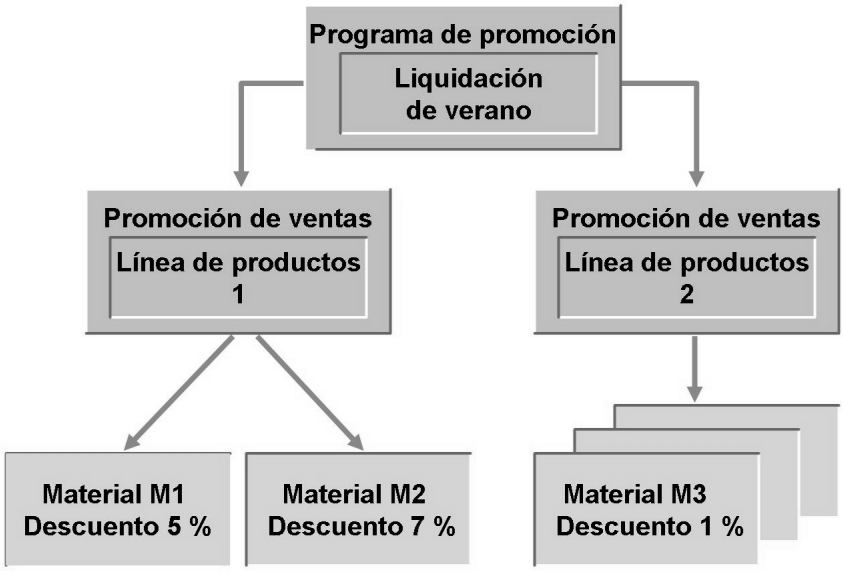


Gráfico 72: Promoción de ventas: Ejemplo

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Este ejemplo propone un programa de promoción estival que contiene varias promociones de ventas para diferentes líneas de productos. Los registros de condición para las reducciones están enlazados con las promociones de ventas correspondientes.

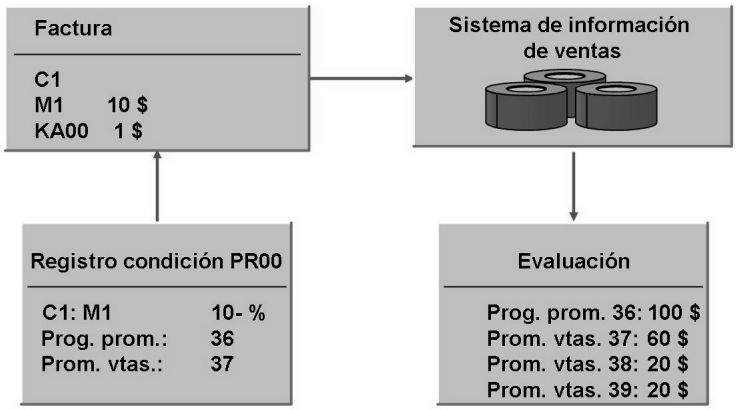


Gráfico 73: Promociones de ventas y programas de promoción en el documento de facturación

Los campos Promoción de ventas y Programa de promoción se visualizan en la imagen detallada de la posición de la factura. El Sistema de información de ventas se puede utilizar para evaluar estadísticas referentes a promociones de ventas y programas de promoción mediante una estructura de información definida por el usuario.

Promoción de ventas:	Mercados estrella
Status: A	
Material	Importe
M1	2 $ / UN.
M2	4 $ / UN.
M3	4 $ / UN.

Valores posibles:

- _ = liberado
- A = bloqueado
- B = liberado para la simulación de precios
- C = liberado para la planificación y simulación de precios

Gráfico 74: Status de liberación para las promociones de ventas

El status de liberación de una promoción de ventas controla el lugar donde usted puede encontrar los registros de condición de un acuerdo de ventas. Si, por ejemplo, la actividad posee un status B, se incluyen sus registros de actividad

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

en la simulación de precios (lista de precios netos), pero no se utilizan en los documentos que se manejan. Si la actividad posee un status C, los registros de condición se tienen en cuenta durante la planificación en el módulo CO-PA.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 19: Programas de promoción y promociones de ventas

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Crear programas de promoción y promociones de ventas.
- Enlazar los registros de condiciones con acuerdos.
- Llamar los datos del acuerdo en el documento de facturación.

Ejemplo empresarial

Su departamento de ventas necesita evaluar la información de precios. En consecuencia, su equipo de proyecto de implementación debe comprobar la función de acuerdo del programa de promoción o de la promoción de ventas para verificar que reúne los requisitos.

Tarea 1:

Se ha recibido la petición de probar las funciones para los programas de promoción y las promociones de ventas para asegurarse de que se traslada del pedido a la factura la información necesaria y se pueda evaluar.

1. Cree un programa de promoción con su número de grupo y grábelo utilizando su número de grupo en la denominación. Introduzca una denominación que incluya su número de grupo.
2. Cree una promoción de ventas con referencia a su programa de promoción. Todos los pedidos de cliente que su cliente expida con referencia a esta promoción de ventas recibirán condiciones de pago especiales (20 días, 2%, 30 días neto).
3. Su promoción de ventas sólo es válida para determinados clientes. El cliente TL67B## recibirá una reducción adicional del 5% para toda la promoción de ventas. Cree un registro de condición K007 para su promoción de ventas y grábelo.

Tarea 2:

La gerencia de la empresa desea enlazar las facturas de deudores con una combinación determinada de programa de promoción/promoción de ventas y realizar las correspondientes evaluaciones. Compruebe cómo cumple estos requisitos el sistema.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-9-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**10**

2. Verifique la determinación de precios para la posición. ¿Se ha utilizado la reducción de la promoción de ventas en este pedido?
3. Grabe el pedido y anote el número de documento.
4. Cree una entrega para este pedido, efectúe el picking de la cantidad necesaria y, a continuación, contabilice la salida de mercancías. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días a partir de hoy. Seleccione el número de almacén 012 para la orden de transporte. Anote el número de documento.
5. Cree una factura para la entrega.
6. Verifique la información detallada de la posición en la factura y compruebe si se visualizan el número del programa de promoción y el número de la promoción de ventas.
7. Grabe la factura y registre el número de documento.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 19: Programas de promoción y promociones de ventas

Tarea 1:

Se ha recibido la petición de probar las funciones para los programas de promoción y las promociones de ventas para asegurarse de que se traslada del pedido a la factura la información necesaria y se pueda evaluar.

1. Cree un programa de promoción con su número de grupo y grábelo utilizando su número de grupo en la denominación. Introduzca una denominación que incluya su número de grupo.

   a) Para crear un programa de promoción, seleccione:

   Logística → Comercial → Datos maestros → Acuerdos → Programa de promoción → Crear.

   Seleccione la clase de programa de promoción **0030**.

2. Cree una promoción de ventas con referencia a su programa de promoción. Todos los pedidos de cliente que su cliente expida con referencia a esta promoción de ventas recibirán condiciones de pago especiales (20 días, 2%, 30 días neto).

   a) Para crear una promoción de ventas, seleccione:

   Logística → Comercial → Datos maestros → Acuerdos → Promoción de ventas → Crear.

   Seleccione la clase de promoción de ventas **0020**.

   Seleccione *Referencia programa de promoción*.

   Indique el número de su programa de promoción y, a continuación, seleccione *Copiar*.

   Introduzca una denominación y las condiciones de pago (ZB03).

   Grabe la promoción de ventas y anote el número del acuerdo.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Su promoción de ventas sólo es válida para determinados clientes. El cliente TL67B## recibirá una reducción adicional del 5% para toda la promoción de ventas. Cree un registro de condición K007 para su promoción de ventas y grábelo.

   a) Para crear un registro de condición para una promoción de ventas, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos maestros → Acuerdos → Promoción de ventas → Modificar.

      Indique el número de su promoción de ventas y, a continuación, seleccione *Intro*.

      Seleccione *Condiciones*.

      Sitúe el cursor en el descuento acordado con el cliente K007 y seleccione el pulsador *Seleccionar*.

      Introduzca los datos correspondientes y grabe el registro de condición.

Tarea 2:

La gerencia de la empresa desea enlazar las facturas de deudores con una combinación determinada de programa de promoción/promoción de ventas y realizar las correspondientes evaluaciones. Compruebe cómo cumple estos requisitos el sistema.

1. A partir del pedido de cliente siguiente, cree un pedido de cliente estándar:

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-9-2**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**10**

   a)

2. Verifique la determinación de precios para la posición. ¿Se ha utilizado la reducción de la promoción de ventas en este pedido?

   a) En la determinación de precios se calcula automáticamente un descuento acordado con el cliente (K007) del 5% sobre la base de la promoción de ventas.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Grabe el pedido y anote el número de documento.

   a)

4. Cree una entrega para este pedido, efectúe el picking de la cantidad necesaria y, a continuación, contabilice la salida de mercancías. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días a partir de hoy. Seleccione el número de almacén 012 para la orden de transporte. Anote el número de documento.

   a) Para crear un pedido de entrega de salida, utilice una orden de transporte para efectuar el picking de la cantidad necesaria y, a continuación, para contabilizar la salida de mercancías, seleccione:

      Logística → Comercial → Expedición y transporte → Entrega de salida → Crear → Documento individual → Con referencia al pedido .

      Para efectuar el picking de la cantidad necesaria directamente de la entrega, seleccione:

      Funciones siguientes → Crear pedido de transferencia .

      Introduzca el número de almacén **012**.

      En el campo Cantidad de picking, seleccione la función **2** (copiar la cantidad de picking en la entrega y en la contabilización de la salida de mercancías).

      Grabe la orden de transporte.

5. Cree una factura para la entrega.

   a) Para crear un documento de facturación, seleccione:

      Logística → Comercial → Facturación → Documento de facturación → Crear .

      Introduzca el número de su entrega y seleccione el pulsador Ejecutar.

6. Verifique la información detallada de la posición en la factura y compruebe si se visualizan el número del programa de promoción y el número de la promoción de ventas.

   a) Se visualizan los números del programa de promoción y de la promoción de ventas.

7. Grabe la factura y registre el número de documento.

   a)

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Utilizar los acuerdos para implementar y evaluar proyectos de marketing.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Rappel

Resumen de la lección

En esta lección se describe el proceso de la gestión de rappel. Se explica cómo crear acuerdos de rappel y llevar a cabo liquidaciones de rappel.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir todo el proceso de la gestión de rappel.
- Crear acuerdos de rappel.
- Efectuar liquidaciones de rappel.
- Controlar la gestión de rappel en el Customizing.

Ejemplo empresarial

Su empresa fabrica bienes de consumo. El equipo de proyecto que implementa el sistema SAP debe reunir los requisitos de determinación de precios que establezca la empresa. Como integrante del equipo de proyecto, se le ha asignado la tarea de examinar las opciones de la configuración de la determinación de precios para poder proporcionar soluciones a las necesidades de la empresa en materia de determinación de precios.

Un rappel es un descuento que se concede posteriormente a un beneficiario de rappel en función de un volumen de ventas definido en un determinado período. Los acuerdos de rappel se crean para determinar los valores necesarios para una liquidación de rappel dentro del período de validez del acuerdo de rappel.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Crear acuerdos de rappel

En el la versión estándar SAP R/3 se han definido las siguientes clases de acuerdo de rappel. La relación muestra también las clases de condición.

Clase acuerdo rappel	Tabla condiciones	Clase condición
0001	Cliente / material (rappel porcentual)	BO01
	Cliente / Grupo de rappel (rappel porcentual)	BO01
0002	Cliente / Material (rappel absoluto)	BO02
0003	Cliente (rappel porcentual)	BO03
0004	Jerarquía de clientes (rappel porcentual)	BO04
	Jerarquía de clientes / Material (rappel porcentual)	BO05
0005	Independiente del vol. negocios	BO06

Gráfico 75: Clases de acuerdo de rappel

Al igual que en cualquier otra condición de precio, el rappel puede definirse en todos los niveles que se desee.

En el sistema estándar, existen las siguientes clases de acuerdo de rappel:

- Rappel por material
- Rappel de cliente
- Rappel por jerarquía de clientes
- Rappel por grupo de material
- Independiente del volumen negocios

Clase de acuerdo de rappel: 0001 Rappel por mat./grupo

Beneficiario de rappel:	C1
Válido de	01 de enero, 200x
a	31 de diciembre, 200x
Status:	abierta

Gráfico 76: Crear acuerdos de rappel (1)

El acuerdo de rappel se crea con referencia a una clase de acuerdo de rappel concreta. Las características de las clases de acuerdo de rappel individuales se especifican en el Customizing.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

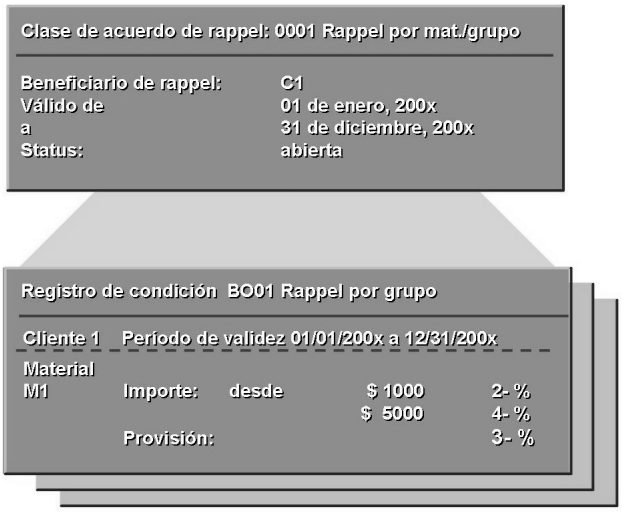


Gráfico 77: Crear acuerdos de rappel (2)

Los registros de condición están enlazados con el acuerdo de rappel y especifican la tarifa de rappel y de provisión.

Mediante el acuerdo de rappel, se especifica lo siguiente:

- Las clases de condición que se pueden utilizar con esta clase de acuerdo de rappel.
- Una propuesta para un período de validez.

Gestión de rappel

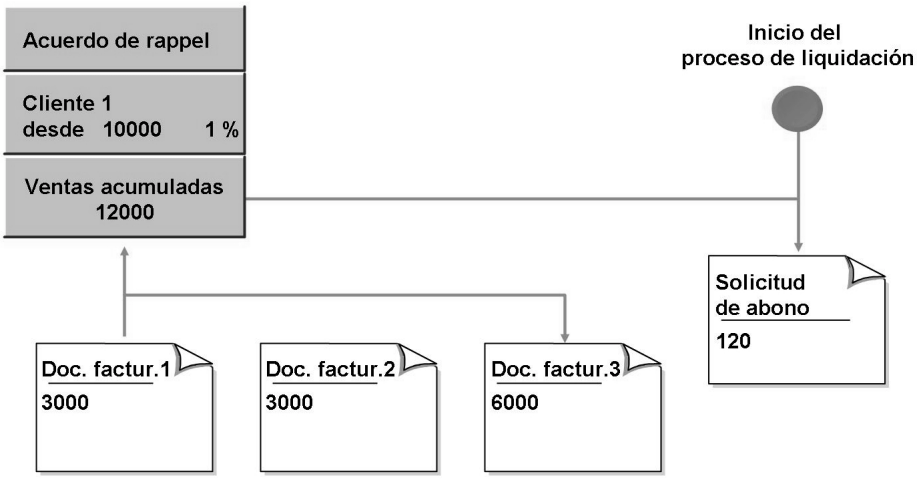


Gráfico 78: Gestión de rappel

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El rappel se diferencia de otras reducciones en que se basa en el volumen de negocios del cliente dentro de un período determinado y se paga retroactivamente. Los detalles del rappel se definen en un acuerdo de rappel.

Un proceso de liquidación confecciona automáticamente la solicitud de abono deseada. En el momento de la facturación relevante de rappel, pueden determinarse y contabilizarse automáticamente provisiones. Se puede utilizar el abono de rappel para anular estas provisiones, cuando proceda.

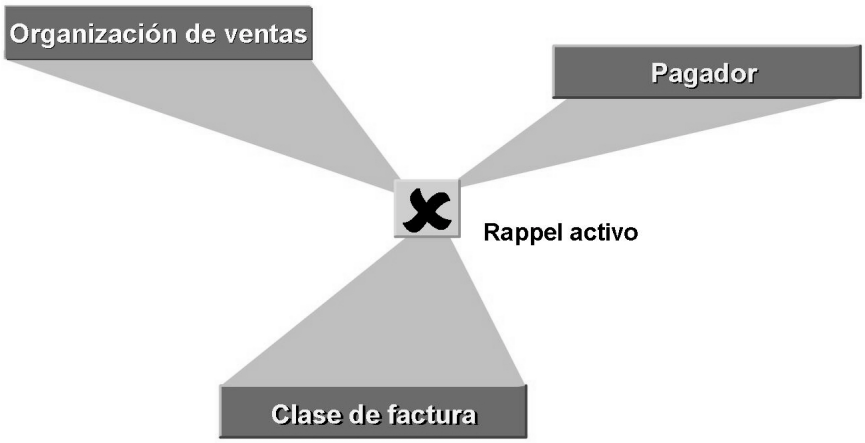


Gráfico 79: Condiciones previas para la gestión de rappel

Para un correcto funcionamiento, se debe activar la gestión de rappel para:

- la organización de ventas
- el registro maestro del responsable de pago
- la clase de documento de facturación

Para mejorar el rendimiento, la gestión de rappel sólo deberá activarse cuando se necesite realmente.

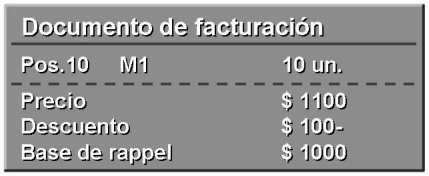


Gráfico 80: Proceso de gestión de rappel (1)

La gestión de rappel empieza con la creación de un documento de facturación relevante para rappel.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

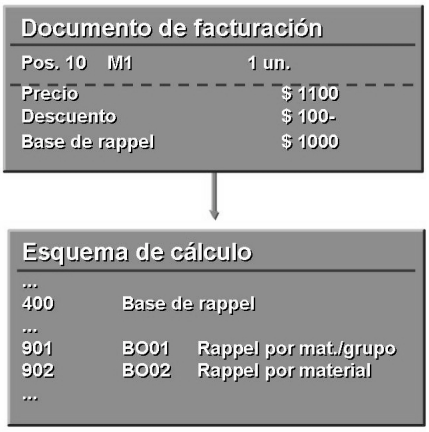


Gráfico 81: Proceso de gestión de rappel (2)

Los rappels válidos se determinan con el esquema de cálculo utilizando el subtotal de la base de rappel.

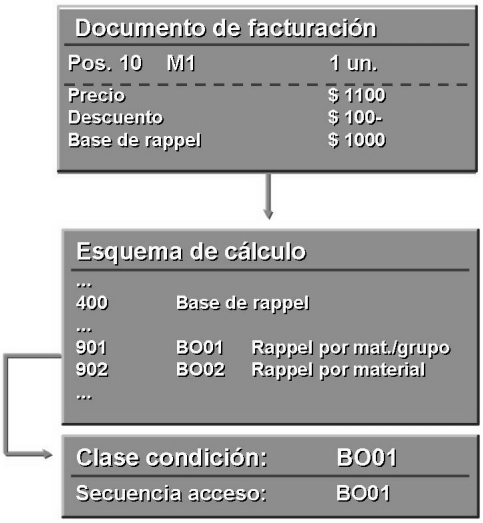


Gráfico 82: Proceso de gestión de rappel (3)

Cada clase de condición de rappel tiene asignada una secuencia de acceso.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

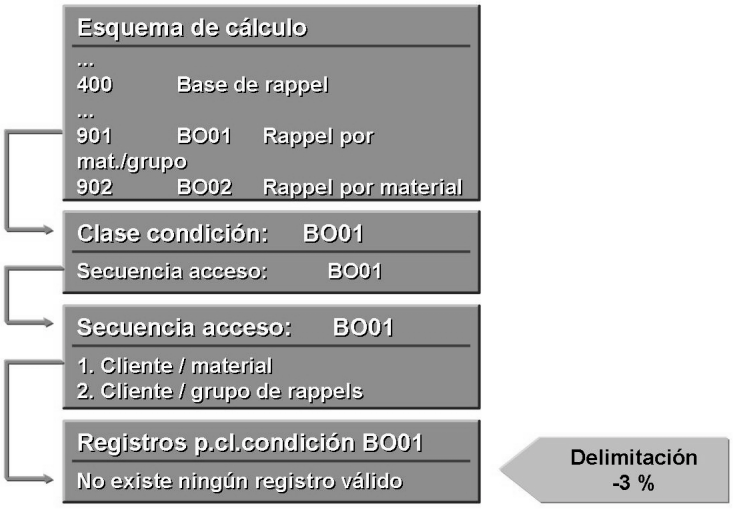


Gráfico 83: Proceso de gestión de rappel (4)

En función de la secuencia de acceso, se realiza una búsqueda de registros de condiciones de rappel válidos. Si se determinan registros de condición válidos, se leerá el porcentaje para la provisión.

La cláusula condicional 24 del esquema de cálculo obliga a que las condiciones de rappel sólo se utilicen en los documentos de facturación.

La cláusula condicional 25 del esquema de cálculo obliga a que las condiciones de rappel sólo se utilicen en documentos de facturación relevantes para rappel.

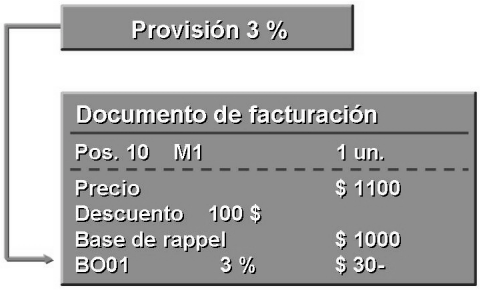


Gráfico 84: Proceso de gestión de rappel (5)

El cálculo de la provisión de rappel se calcula según la base de rappel.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

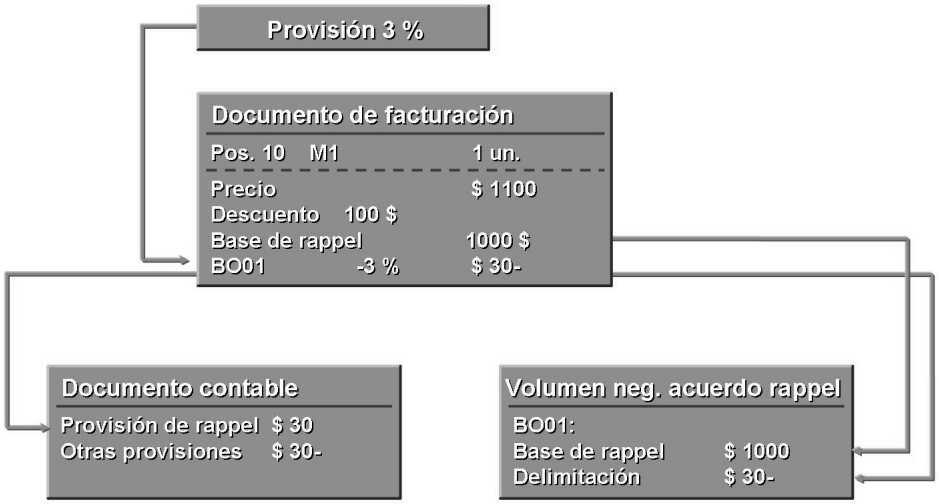


Gráfico 85: Proceso de gestión de rappel (6)

El sistema contabiliza una delimitación en la contabilidad financiera cuando se libera un documento de facturación relevante para rappel a la contabilidad.

Al mismo tiempo, también se actualizan la base de rappel y el importe de la delimitación en el volumen de negocios del acuerdo de rappel.

Liquidación de rappel

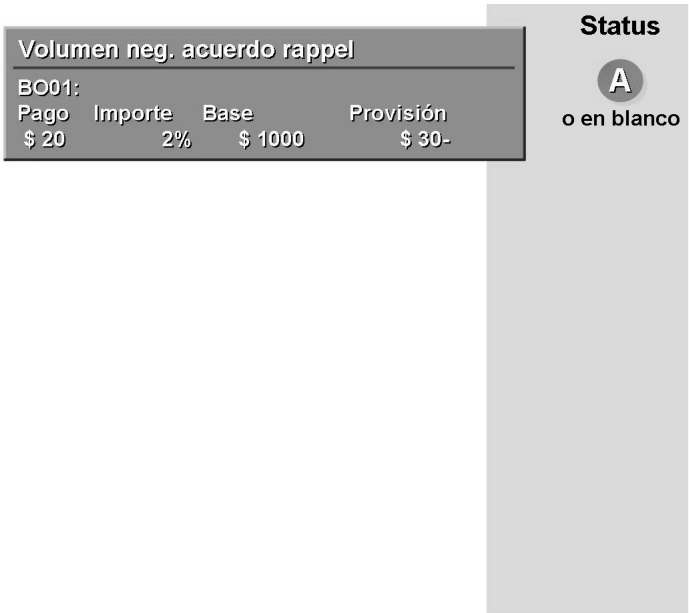


Gráfico 86: Elaborar la liquidación de rappel (1)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para elaborar una liquidación de rappel, el sistema utiliza los importes acumulados del acuerdo de rappel. El status A hace referencia a un acuerdo de rappel abierto.

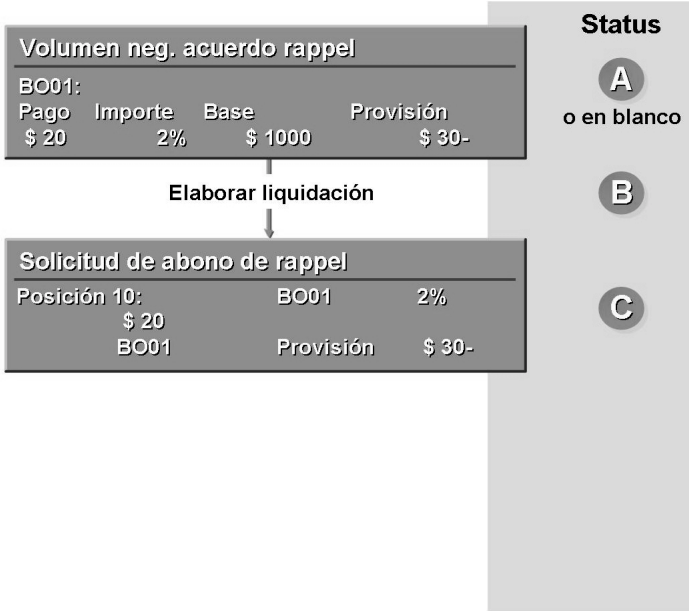


Gráfico 87: Elaborar la liquidación de rappel (2)

Se genera una solicitud para un abono de rappel por el valor del importe del pago de rappel.

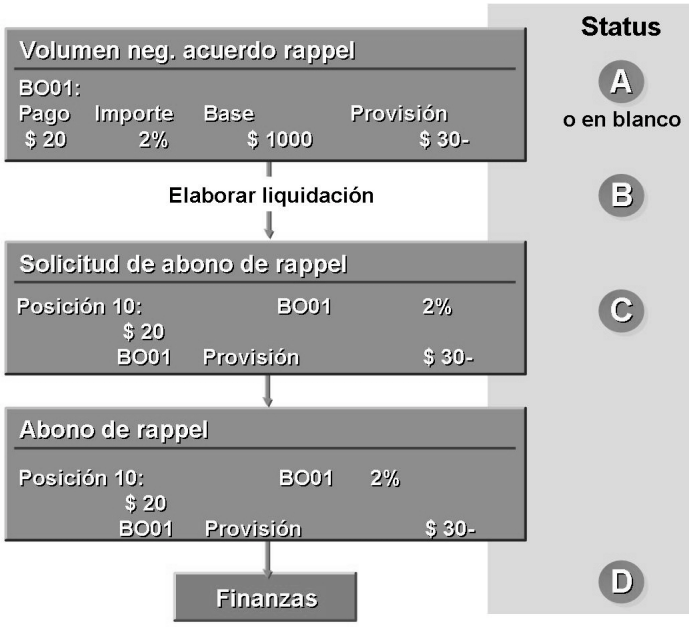


Gráfico 88: Elaborar la liquidación de rappel (3)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En el acuerdo de rappel, pueden visualizarse el volumen de negocios y los comprobantes individuales.

Las liquidaciones finales de los acuerdos de rappel se pueden efectuar de las siguientes formas:

- Manualmente
- Automáticamente
- En proceso de fondo (programas batch: RV15C001 y RV15C002)

Las delimitaciones se anulan cuando el acuerdo de rappel se ha liquidado mediante un abono.

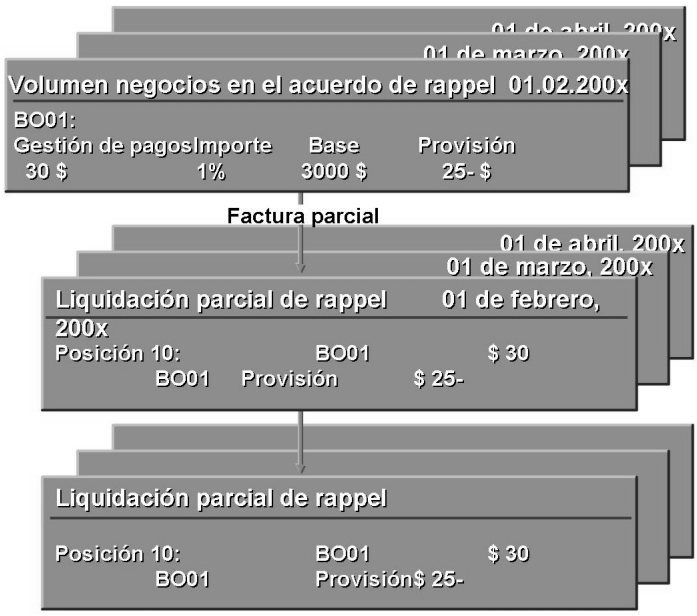


Gráfico 89: Liquidación parcial de rappel

Las liquidaciones parciales pueden delimitarse del modo siguiente por clase de acuerdo de rappel:

- hasta el importe de provisión acumulado
- hasta el importe de pago calculado para la fecha actual
- Ilimitado

Al crear el abono, las provisiones se borrarán automáticamente si la clase de acuerdo de rappel está configurada en el Customizing de forma correspondiente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

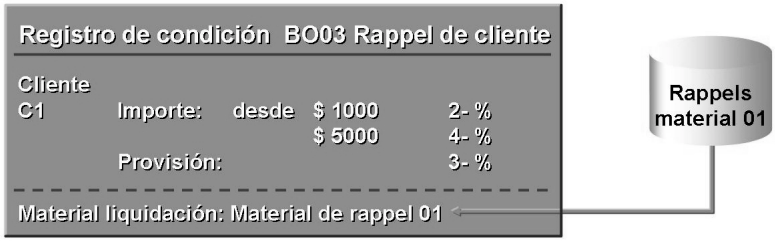


Gráfico 90: Material para liquidación (1)

El rappel puede no referirse a un material determinado, sino a un grupo de materiales o a un cliente. En este caso, para ofrecer información a nivel de material, hay que referirse a un material para liquidación.

El material con derecho a rappel se actualiza en el maestro de materiales en las vistas Comercial y Contabilidad.

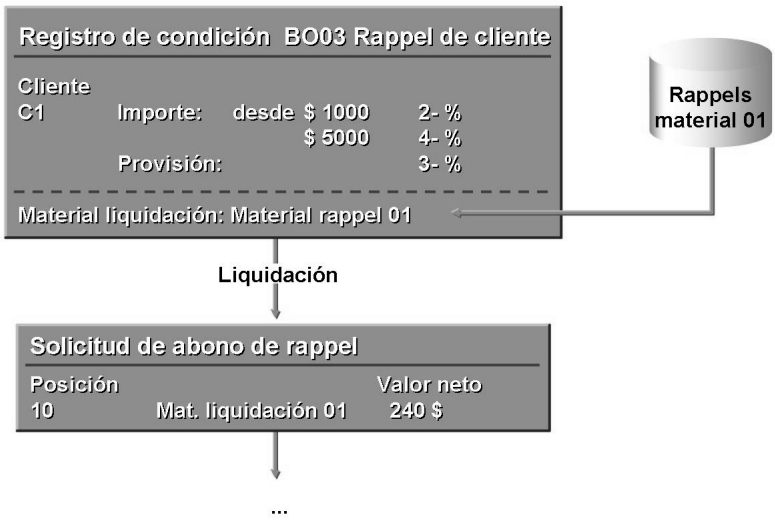


Gráfico 91: Material para liquidación (2)

Al elaborar un abono, mediante el material para liquidación, se obtienen importantes datos maestros de material (p.ej., para la imputación).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Acuerdos de rappel retroactivo

Gráfico 92: Acuerdo de rappel retroactivo (1)

Mediante los acuerdos de rappel retroactivos, el sistema también tiene en cuenta los documentos de facturación registrados antes del acuerdo de rappel.

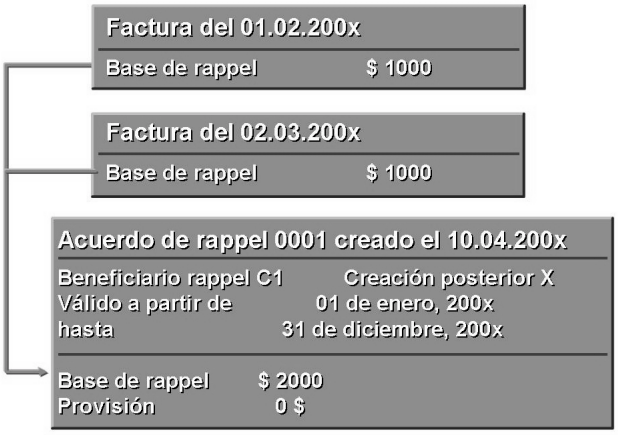


Gráfico 93: Acuerdo de rappel retroactivo (2)

En el acuerdo de rappel se acumula y se deja constancia de la base de rappel para los documentos de facturación creados anteriormente.

El importe de la provisión no se actualiza automáticamente para los documentos de facturación creados con anterioridad. Este importe se puede introducir manualmente o se puede corregir utilizando el informe RV15B002.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

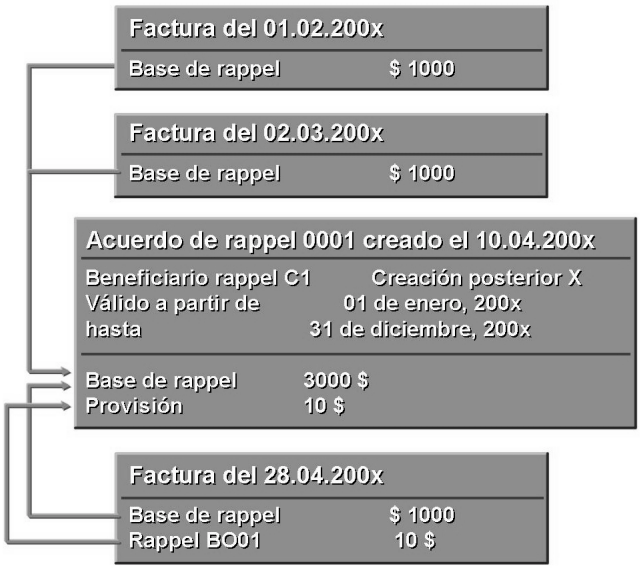


Gráfico 94: Acuerdo de rappel retroactivo (3)

Los documentos de facturación relevantes para rappel que se han creado después del acuerdo de rappel actualizan automáticamente los campos de base de rappel y de delimitación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 20: Crear acuerdos de rappel

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Crear acuerdos de rappel y registros de condiciones para rappel.

Ejemplo empresarial

Se ofrecen rappels a los clientes para promover las ventas y mejorar la relación con el cliente. Se comprobará la función de rappel para asegurarse de que éstas se ajustan a sus necesidades.

Tarea 1:

Para utilizar la función de rappel del sistema, deben estar configurados determinados parámetros en el sistema. Asegúrese de que estos parámetros están configurados.

1. Verifique si la gestión de rappel para el cliente T-L67B##, la clase de factura F2 y su organización de ventas están activadas. En caso necesario, actívelas.

Tarea 2:

Una vez haya activado la gestión de rappel, cree acuerdos de rappel y registros de condición para rappel para uno de sus clientes para la compra de un material determinado.

1. Cree un acuerdo de rappel por material para el cliente T-L67B##.
2. Introduzca las condiciones de rappel en su acuerdo de rappel. Al cliente T-L67B## se le ofrece un rappel para el material T-AT3 comprado, teniendo en cuenta la siguiente escala:

desde	1	unidad	20	EUR
	20	unidades	30	EUR

   Utilice 20 EUR como importe de provisión.

3. Grabe el acuerdo de rappel y anote el número de documento.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 20: Crear acuerdos de rappel

Tarea 1:

Para utilizar la función de rappel del sistema, deben estar configurados determinados parámetros en el sistema. Asegúrese de que estos parámetros están configurados.

1. Verifique si la gestión de rappel para el cliente T-L67B##, la clase de factura F2 y su organización de ventas están activadas. En caso necesario, actívelas.

   a) Seleccione el campo Rappel en la ficha Factura.

   Seleccione Logística →Comercial →Interlocutor comercial → Cliente → Visualizar → Comercial.

   Introduzca el número de cliente y el área de ventas.

   Haga clic en el botón *Continuar*.

   Seleccione Datos *área de ventas*.

   Para comprobar la **clase de facturación** en Customizing, seleccione:

   IMG de referencia SAP → Comercial → Facturación → Gestión de rappel → Activar gestión de rappel → Seleccionar documentos de facturación para gestión de rappel.

   Deberá estar marcado el campo Relevante para rappel para la clase de documento **F2**.

   Para comprobar la **organización de ventas** en Customizing, seleccione:

   IMG de referencia SAP → Comercial → Facturación → Gestión de rappel → Activar gestión de rappel → Activar gestión de rappel para organizaciones de ventas.

   Para la organización de ventas **1000**, deberá estar marcado el campo Rappel activo.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Una vez haya activado la gestión de rappel, cree acuerdos de rappel y registros de condición para rappel para uno de sus clientes para la compra de un material determinado.

1. Cree un acuerdo de rappel por material para el cliente T-L67B##.

   a) Para crear el acuerdo de rappel por material, seleccione:

   Logística → Comercial → Acuerdos de rappel → Acuerdo de rappel → Crear.

   Seleccione la clase de acuerdo**0002**, rappel por material.

   Introduzca los datos correspondientes.

2. Introduzca las condiciones de rappel en su acuerdo de rappel. Al cliente T-L67B## se le ofrece un rappel para el material T-AT3 comprado, teniendo en cuenta la siguiente escala:

desde	1	unidad	20	EUR
	20	unidades	30	EUR

   Utilice 20 EUR como importe de provisión.

   a) Introduzca las condiciones de rappel.

   Seleccione *Condiciones*.

   Introduzca los datos indicados.

   Marque la línea de condiciones y haga clic en *Escalas*.

   Introduzca los valores de escala.

3. Grabe el acuerdo de rappel y anote el número de documento.

   a)

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 21: Tratamiento de los acuerdos de rappel

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Comprobar el cálculo y la actualización de las provisiones por rappel.

Ejemplo empresarial

Para utilizar con eficacia la gestión de rappel, es necesario que los valores de la factura se acumulen correctamente en el acuerdo de rappel. Se comprobará la actualización de estos importes.

Tarea:

Compruebe la función de acuerdo de rappel creando pedidos para el material correspondiente, confeccionando entregas para los pedidos y facturando los pedidos a continuación.

1. Cree **dos** pedidos independientes sobre la base de los siguientes pedidos de cliente.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-10-3a**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**3**

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-10-3b**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**3**

2. Grabe los dos pedidos y anote los números de documento.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cree entregas de salida independientes para los pedidos. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días a partir de hoy. Efectúe el picking de la cantidad necesaria para las dos entregas y, a continuación, contabilice la salida de mercancías. Anote los números de documento.
4. Cree documentos de facturación independientes para las dos entregas de salida y grábelas. Anote los números de documento.
5. Visualice el acuerdo de rappel. Pase a la pantalla de los datos del pago y anote el importe de provisión, el importe a pagar y el importe máximo a pagar.

Consejo: Si aparece el mensaje: "Los volúmenes de negocio del acuerdo xy no están actualizados"

Seleccione ***Logística → Comercial → Facturación → Rappels → Actualizar documentos de facturación*** para ejecutar el informe SDBONT06 para el responsable de pago T-L67B##.

6. ¿Cuándo se han actualizado las provisiones y el volumen de negocios en el acuerdo de rappel?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 21: Tratamiento de los acuerdos de rappel

Tarea:

Compruebe la función de acuerdo de rappel creando pedidos para el material correspondiente, confeccionando entregas para los pedidos y facturando los pedidos a continuación.

1. Cree **dos** pedidos independientes sobre la base de los siguientes pedidos de cliente.

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-10-3a**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**3**

TELEFAX	
Cliente:	**T-L67B##**
Número de pedido:	**##-10-3b**
Fecha preferente de entrega:	**En una semana**
Material	Cantidad
T-AT3##	**3**

   a)

2. Grabe los dos pedidos y anote los números de documento.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cree entregas de salida independientes para los pedidos. Utilice el puesto de expedición 1200 y seleccione una fecha de selección dentro de 10 días

5. Visualice el acuerdo de rappel. Pase a la pantalla de los datos del pago y anote el importe de provisión, el importe a pagar y el importe máximo a pagar.

Consejo: Si aparece el mensaje: "Los volúmenes de negocio del acuerdo xy no están actualizados"

Seleccione ***Logística → Comercial → Facturación → Rappels → Actualizar documentos de facturación*** para ejecutar el informe SDBONT06 para el responsable de pago T-L67B##.

a) Provisiones: **120** EUR

Pago: **0** EUR

Importe máx. a pagar: **120** EUR

Logística → Comercial → Datos Maestros → Acuerdos de rappel → Acuerdo de rappel → Visualizar.

Indique el número de acuerdo y seleccione *Intro*.

Seleccione *Condiciones*.

Marque la línea de condiciones.

Seleccione *Datos de pago*.

6. ¿Cuándo se han actualizado las provisiones y el volumen de negocios en el acuerdo de rappel?

a) La provisión y el volumen de negocios se actualizan cuando se genera el documento contable para la facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 22: Liquidación de rappel

Tarea:

Compruebe la función de liquidación para rappels realizando una liquidación parcial para el acuerdo de rappel. Además, verifique distintas pantallas en el acuerdo de rappel para asegurarse de que el sistema haya registrado correctamente la transacción de liquidación.

1. Efectúe una liquidación parcial manual para el acuerdo de rappel. Cree una solicitud de abono por 80 EUR. En primer lugar, habrá que modificar el status del acuerdo de rappel y fijar el valor B (liberado para el pago).

   a) Para ejecutar las liquidaciones parciales manuales, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Acuerdos de rappel → Acuerdo de rappel → Modificar.

      Indique el número de acuerdo y pulse *Intro*.

      En el campo *Status del acuerdo*, introduzca el valor **B**.

      Seleccione Crear pago manual *o pulse Mayús+F12*.

      Introduzca el importe a pagar.

      Grabe el acuerdo de rappel.

2. Grabe el documento. La solicitud de abono se creará automáticamente.

   a)

3. Busque y anote el número de la solicitud de abono que se ha creado sobre la base del acuerdo.

   a) Para visualizar los documentos de liquidación, seleccione:

      Logística → Comercial → Datos Maestros → Acuerdos de rappel → Acuerdo de rappel → Visualizar.

      Indique el número de acuerdo y pulse *Intro*.

      Seleccione ***Pago → Documentos de rappel.***

      Seleccione *Liquidación parcial*.

      Haga clic en *Seleccionar*.

      Verifique el número de la solicitud de abono.

7. ¿Qué ha ocurrido con la cantidad acumulada en el acuerdo de rappel?

   a) Las provisiones se anulan cuando se liquida el acuerdo de rappel en un abono.

      Seleccione Logística → Comercial → Datos Maestros → Acuerdos de rappel → Acuerdo de rappel → Visualizar.

      Indique el número de acuerdo y pulse *Intro*.

      Seleccione *Condiciones*.

      Marque la línea de condiciones.

      Seleccione *Datos de pago*.

Provisión:	**120**	EUR
Provisión liquidada:	**80**	EUR
Pago:	**80**	EUR
Importe máx. a pagar:	**40**	EUR

8. Llame las pantallas para 1) el volumen de negocios, 2) los documentos de rappel y 3) el pago, y verifique los datos.

   a) Para comprobar los datos:

      1. Seleccione ***Pago → Volumen de negocios.***
      2. Seleccione ***Pago → Documentos de rappel.***
      3. Seleccione ***Pago → Desglose.***

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Describir los criterios considerados para determinar los impuestos.
- Explicar cómo se determinan los impuestos para cada posición de pedido.
- Utilizar los acuerdos para implementar y evaluar proyectos de marketing.
- Describir todo el proceso de la gestión de rappel.
- Crear acuerdos de rappel.
- Efectuar liquidaciones de rappel.
- Controlar la gestión de rappel en el Customizing.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. Explique los factores que influyen en la determinación de los tipos impositivos.

_____

_____

_____

_____

2. El esquema de cálculo se asigna en los valores propuestos de Gestión financiera en función del país.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

3. El status de liberación de una promoción de ventas controla el lugar donde usted puede encontrar los registros de condición de un acuerdo de ventas.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

4. ¿Cuáles son los prerrequisitos para la gestión de rappel?

_____

_____

_____

_____

5. El _____ hace referencia a un acuerdo de rappel abierto.

   Rellene los espacios en blanco para completar las frases.

6. Al crear el abono, las provisiones se anularán automáticamente si la clase de acuerdo de rappel está configurada en el Customizing de forma correspondiente.

   Diga si estas afirmaciones son correctas o falsas.

   □ Correcto

   □ Falso

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. El Status A hace referencia a un acuerdo de rappel abierto.

   Respuesta: Status A

6. Al crear el abono, las provisiones se anularán automáticamente si la clase de acuerdo de rappel está configurada en el Customizing de forma correspondiente.

   Respuesta: Correcto

   Al crear el abono, las provisiones se anularán automáticamente si la clase de acuerdo de rappel está configurada en el Customizing de forma correspondiente.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 7

Introducción

Resumen del capítulo

Esta unidad proporciona un resumen de la facturación en la cadena del proceso comercial.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Utilizar la funcionalidad de facturación en Comercial
- Configurar el sistema para que se ajuste a las necesidades de facturación específicas de su empresa
- Describir la integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial (SD)
- Explicar la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera
- Describir la estructura de un documento de facturación
- Acceder a los diversos tipos de información que contiene el documento de facturación

Contenido del capítulo

Lección: Resumen del curso 240
Lección: Integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial.....242
Ejercicio 23: Pantallas e información del documento de facturación 247

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Resumen del curso

Resumen de la lección

Esta lección proporciona un resumen de los objetivos, contenidos y estructura del curso SCM615.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Utilizar la funcionalidad de facturación en Comercial
- Configurar el sistema para que se ajuste a las necesidades de facturación específicas de su empresa

Ejemplo empresarial

Cuando su empresa haya aceptado de los clientes y los haya entregado, deseará facturar a los clientes por los servicios prestados.

Automáticamente, los créditos, los ingresos, la reducción de ingresos y los impuestos que se deriven de esta operación se contabilizarán automáticamente en las cuentas correspondientes de Gestión financiera.

Gráfico 95: Contenido del curso

Lección: Integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial

Resumen de la lección

Esta lección proporciona una serie de consideraciones generales sobre documentos de facturación. En ella se explica la estructura las mismas y la manera en que se obtiene la información que contienen. Éstos son los contenidos básicos que requiere el proceso de facturación.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir la integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial (SD)
- Explicar la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera
- Describir la estructura de un documento de facturación
- Acceder a los diversos tipos de información que contiene el documento de facturación

Ejemplo empresarial

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Estructura del documento de facturación

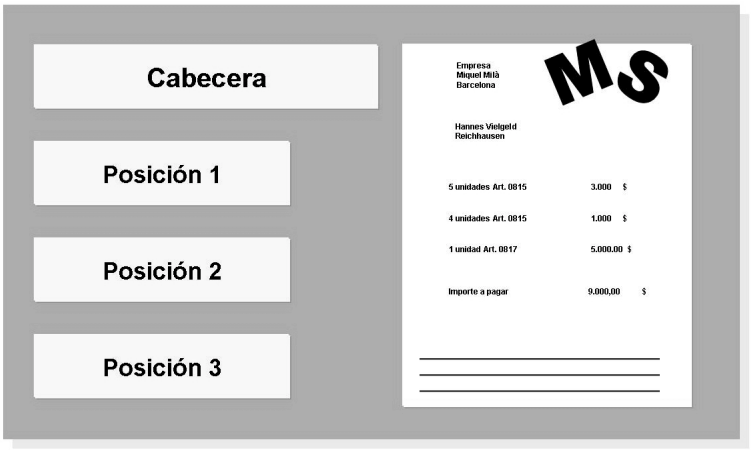


Gráfico 97: Estructura del documento de facturación

Todas los documentos de facturación poseen la misma estructura. Están compuestas de la cabecera y de un número determinado de posiciones.

La cabecera contiene los datos generales que tienen validez para todo el documento. Estos datos son:

- Número de cliente del responsable de pago
- Fecha de factura
- Valor neto de todo el documento de facturación

Las posiciones contienen los datos correspondientes a cada posición individual. Estos datos son:

- Número de material
- Cantidad de facturación
- Valor neto de las posiciones individuales

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Gráfico 98: Imágenes del documento de facturación

Los datos del documento de facturación pueden visualizarse en las diferentes imágenes. Estas imágenes pueden clasificarse del modo siguiente:

- Imágenes de resumen:
  - Resúmenes con cabecera y datos de posición
- Imágenes de detalle:
  - Imágenes a nivel de cabecera con datos generales
  - Imágenes a nivel de posición con datos específicos de las posiciones

La interfase gráfica de usuario de los programas que procesan los documentos de facturación ha mejorado ergonómicamente. Las etiquetas en la cabecera y en el nivel de posición, así como el uso de tablas flexibles, constituyen una parte importante de dichas mejoras.

Puede acceder directamente a la etiqueta que desee mediante la selección de *Pasar a* en la pantalla de resumen para moverse por las pantallas de resumen, de cabecera y de posición.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 23: Pantallas e información del documento de facturación

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Localizar los diferentes tipos de información que aparecen en el documento de facturación
- Acceder al documento contable creado automáticamente

Ejemplo empresarial

Usted es un empleado del departamento de ventas de la empresa y tiene que darle información al responsable del mismo sobre una factura creada automáticamente para un determinado cliente.

Tarea 1:

El responsable del departamento desea obtener información más detallada sobre el documento de facturación del pedido estándar con el número de pedido **##LO615-A3**. Este pedido ya se ha indicado en el sistema.

1. Determine el número de la factura a través del flujo de documentos del pedido.

   _____

2. ¿Qué entrega se ha utilizado para crear este documento de facturación (sugerencia: verifique la posición de facturación)?

   _____

3. Verifique el status de contabilización del documento de facturación (sugerencia: verifique la cabecera de factura).

   _____

4. ¿Qué condiciones de pago se han estipulado con el cliente?

   _____

5. ¿A cuánto asciende el precio del material de la primera posición?

   _____

6. ¿A qué sector pertenece el material de la primera posición?

   _____

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Su superior está también interesado en una información relativa al documento contable.

1. Describa cómo puede acceder directamente del documento de facturación al documento contable.

   _____

2. Examine el status de tratamiento global en el flujo de documentos. ¿Qué status está indicado aquí y por qué?

   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 23: Pantallas e información del documento de facturación

Tarea 1:

El responsable del departamento desea obtener información más detallada sobre el documento de facturación del pedido estándar con el número de pedido **##LO615-A3**. Este pedido ya se ha indicado en el sistema.

1. Determine el número de la factura a través del flujo de documentos del pedido.

   _____

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Visualizar*

   Seleccione Ayuda F4 (información sobre los posibles valores de entrada) en el pedido y utilice la **ayuda de búsqueda: Documento de venta según el número de pedido del cliente**, para seleccionar el pedido mediante el número de pedido.

   Seleccione el documento correspondiente y pase al flujo de documentos mediante *Entorno → Visualizar flujo de documentos*.

   Sitúe el cursor en el documento de facturación y seleccione *Visualizar documento*.

2. ¿Qué entrega se ha utilizado para crear este documento de facturación (sugerencia: verifique la posición de facturación)?

   _____

   a) Seleccione una posición y elija *Pasar a → Posición → Detalle posición*, etiqueta *Detalle posición*, ámbito de imagen *Datos de facturación*, campo *Documento modelo.*

3. Verifique el status de contabilización del documento de facturación (sugerencia: verifique la cabecera de factura).

   _____

   a) Seleccione *Pasar a → Cabecera → Cabecera*, etiqueta *Cabecera:* ámbito de imagen *Datos de contabilidad*, campo *Status de contabilización*: **SE HA CREADO EL DOCUMENTO DE CONTABILIZACIÓN**.

4. ¿Qué condiciones de pago se han estipulado con el cliente?

   _____

   a) *Pasar a → Cabecera → Cabecera*, etiqueta *Cabecera*: ámbito de imagen *Datos de precio*, campo *Condiciones de pago*

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. ¿A cuánto asciende el precio del material de la primera posición?

   _____

   a) Seleccione la primera posición y elija *Pasar a → Posición → Condiciones de posición*, etiqueta *Condiciones*, Precio: 1.680,00 EUR

6. ¿A qué sector pertenece el material de la primera posición?

   _____

   a) Seleccione la primera posición y elija *Pasar a → Posición → Detalle Posición*, etiqueta *Detalle posición*, ámbito de imagen *Datos de facturación*, campo *Sector: 07 (= Alta tecnología).*

Tarea 2:

Su superior está también interesado en una información relativa al documento contable.

1. Describa cómo puede acceder directamente del documento de facturación al documento contable.

   _____

   a) En el documento de facturación, seleccione *Pasar a → Resumen finanzas* y seleccione el *Documento contable*.

2. Examine el status de tratamiento global en el flujo de documentos. ¿Qué status está indicado aquí y por qué?

   _____

   a) Vuelva al documento de facturación y seleccione *Entorno → Visualizar flujo de documentos*:

      Status de tratamiento global del documento de facturación: COMPLETADO

      El status de tratamiento global del documento de facturación es completado porque ya se ha creado el documento contable.

      Puede comprobar que es así en el **resumen de status**. Si selecciona el **resumen de status**, el sistema mostrará el siguiente mensaje: **Status de contabilización: Contabilización en FI**. Esto significa que los datos se han transferido a Gestión financiera.

      Status de tratamiento global del documento contable: NO COMPENSADO

      El status de tratamiento global del documento contable es no compensado porque todavía no se ha creado ninguna entrada de pago con referencia a este deudor.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir la integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial (SD)
- Explicar la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera
- Describir la estructura de un documento de facturación
- Acceder a los diversos tipos de información que contiene el documento de facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Utilizar la funcionalidad de facturación en Comercial
- Configurar el sistema para que se ajuste a las necesidades de facturación específicas de su empresa
- Describir la integración del documento de facturación en la cadena de procesos de Comercial (SD)
- Explicar la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera
- Describir la estructura de un documento de facturación
- Acceder a los diversos tipos de información que contiene el documento de facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 8

Conceptos básicos

Resumen del capítulo

La unidad *Resumen de la facturación* presenta las unidades organizativas que están implicadas en la facturación. Se utiliza para explicar la estructura de la Guía de implementación (IMG).

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Describir las unidades organizativas correspondientes a Comercial y Gestión financiera
- Explicar las asignaciones mutuas de estas unidades organizativas

Contenido del capítulo

Lección: Trabajo con unidades organizativas en el Customizing 254

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Trabajo con unidades organizativas en el Customizing

Resumen de la lección

Esta lección se centra en las unidades organizativas relevantes para la facturación y la contabilidad.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir las unidades organizativas correspondientes a Comercial y Gestión financiera
- Explicar las asignaciones mutuas de estas unidades organizativas

Ejemplo empresarial

El equipo de proyectos debe realizar modificaciones en diversos puntos del Customizing para ajustarlo a las especificidades de su empresa.

En primer lugar, se deben examinar las unidades organizativas necesarias en Comercial y en Gestión financiera.

A continuación, hay que efectuar las parametrizaciones del Customizing para las definiciones y las asignaciones.

Customizing: procedimiento

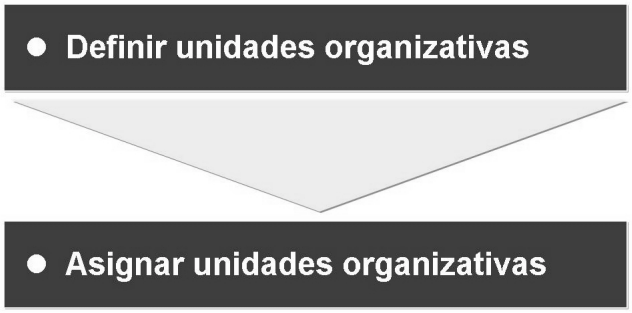


Gráfico 99: Customizing: procedimiento

En primer lugar, registre su propia estructura organizativa en las vistas de datos que correspondan.

En segundo lugar, asigne las unidades organizativas entre sí.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La configuración de una estructura organizativa debe efectuarse con mucho cuidado y de forma consistente, de acuerdo con todas las áreas de especialización de su empresa.

Intente configurar su estructura organizativa del modo más eficaz posible. Esto le evitará trabajo adicional, por ejemplo, cuando actualice los datos maestros. Dispone de diversas opciones de evaluación.

Asignación de unidades organizativas

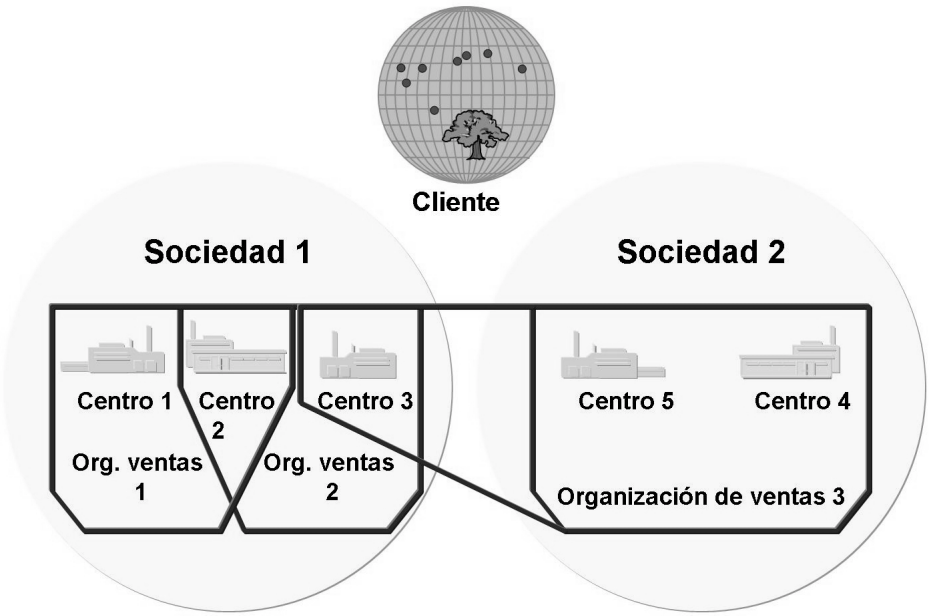


Gráfico 100: Asignación de organizaciones de ventas y centros

La sociedad representa una empresa independiente desde el punto de vista legal, para la que se puede formar un set de cuentas para el reporting externo.

Las organizaciones de ventas y los centros se asignan a una sociedad de forma exclusiva.

Para cada organización de ventas, el sistema determina los centros permitidos en función del canal de distribución, de manera que una organización de ventas pueda vender mercancías desde varios centros. Asimismo, se puede asignar un centro a diversas organizaciones de ventas. Todas estas organizaciones de ventas pueden vender desde este centro.

En el pedido de cliente, el sistema crea automáticamente un centro suministrador en función de una regla de prioridad.

Una organización de ventas puede vender también mercancías suministradas por un centro que esté asignado a otra sociedad (venta multisociedades).

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Si se hace depender el centro del canal de distribución, se pueden establecer otras diferencias entre los centros de una organización de ventas desde el punto de vista comercial. Por ejemplo, en una organización de ventas puede estar permitido el canal de distribución de venta directa para determinados centros, pero no para otros.

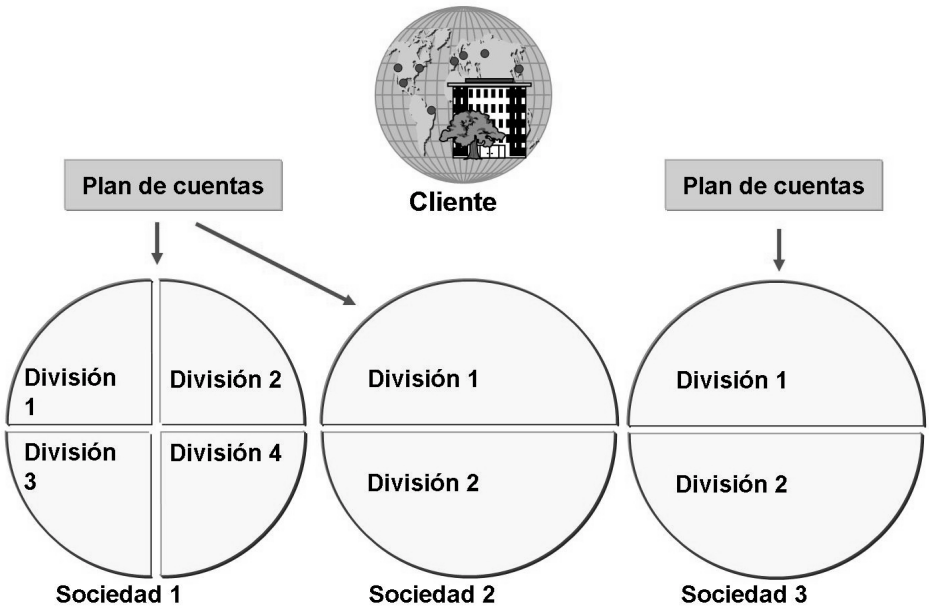


Gráfico 101: Organización en Finanzas

Cada sociedad del sistema utiliza cuentas de mayor procedentes exactamente de un plan de cuentas. Dentro de un plan de cuentas, las cuentas de mayor son unívocas. La identificación de los planes de cuentas es libremente definible.

En Gestión financiera, las operaciones comerciales se registran, almacenan, tratan y contabilizan en el nivel de la sociedad. Se pueden crear diversas sociedades para cada mandante para poder de este modo llevar la contabilidad de varias empresas independientes al mismo tiempo. Siempre debe haber al menos una sociedad.

Dado que existe una asignación unívoca entre organización de ventas y sociedad, la sociedad se determina automáticamente mediante la entrada de la organización de ventas correspondiente en el pedido de cliente.

La división representa una unidad organizativa para la que se puede ejecutar un reporting interno. Una sociedad puede constar de varias divisiones. Una división también puede ser compartida por varias sociedades. Por eso, las divisiones deben tener la misma descripción en todas las sociedades.

La utilización de la división es opcional. Se pueden utilizar divisiones para crear balances así como cuentas de pérdidas y ganancias no sólo para las sociedades, sino también para áreas internas adicionales (por ejemplo, relacionadas con el sector).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La división responsable se determina para cada posición de pedido según reglas definidas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir las unidades organizativas correspondientes a Comercial y Gestión financiera
- Explicar las asignaciones mutuas de estas unidades organizativas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Describir las unidades organizativas correspondientes a Comercial y Gestión financiera
- Explicar las asignaciones mutuas de estas unidades organizativas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. ¿Cómo efectuar las parametrizaciones del Customizing para crear unidades organizativas nuevas en el sistema?

2. ¿Puede asignarse una organización de ventas a más de una sociedad?

3. ¿Se pueden definir divisiones para más de una sociedad?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. ¿Cómo efectuar las parametrizaciones del Customizing para crear unidades organizativas nuevas en el sistema?

   Respuesta: Es necesario realizar dos pasos:

   - El primero consiste en definir la nueva unidad organizativa.
   - El segundo consiste en realizar las asignaciones correspondientes a la unidad organizativa.

2. ¿Puede asignarse una organización de ventas a más de una sociedad?

   Respuesta: No
   Una organización de ventas siempre se asigna a una única sociedad.

3. ¿Se pueden definir divisiones para más de una sociedad?

   Respuesta: Sí
   Las divisiones se utilizan con fines de reporting interno y son opcionales. Una división también puede ser compartida por varias sociedades.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 9

Control del proceso de facturación

Resumen del capítulo

En esta unidad se describen las operaciones comerciales implicadas en el proceso de facturación. En ella se tratan también las parametrizaciones de control para los documentos de facturación.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Describir las distintas operaciones comerciales en el marco de la facturación y de las clases de facturas
- Demostrar la importancia del tipo de posición en la facturación

Contenido del capítulo

Lección: Control de la clase de factura 264
Ejercicio 24: Control de la clase de factura 271

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Control de la clase de factura

Resumen de la lección

La clase de factura representa diferentes procesos empresariales. En esta lección se familiarizará con los instrumentos de control más importantes mediante la utilización de clases de factura como ejemplos. Asimismo, conocerá la importancia del tipo de posición en la facturación.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir las distintas operaciones comerciales en el marco de la facturación y de las clases de facturas
- Demostrar la importancia del tipo de posición en la facturación

Ejemplo empresarial

En su empresa, algunas operaciones deben facturarse basándose en el pedido, mientras que otras se deben facturar basándose en la entrega.

Asimismo, desea configurar otra clase de factura para representar las ventas de feria, para las que los números se toman de un intervalo de rango de números especial. Esta nueva clase de factura debe proponerse automáticamente en la facturación de pedidos de feria.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Control de la clase de factura

Gráfico 102: Clases de factura

La clase de factura controla todo el documento de facturación.

Las clases de factura se utilizan para cubrir todas las distintas operaciones comerciales durante el tratamiento de la facturación.

A continuación, se presenta una lista de clases de factura del sistema SAP:

F2 Factura

F8 Factura proforma

G2 Abono

L2 Cargo

RE Devoluciones

S1 Factura de anulación

S2 Abono de anulación

LR Lista de facturas

LG Lista de abonos

IV Facturación interna (factura)

IG Facturación interna (abono)

CS Venta al contado

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

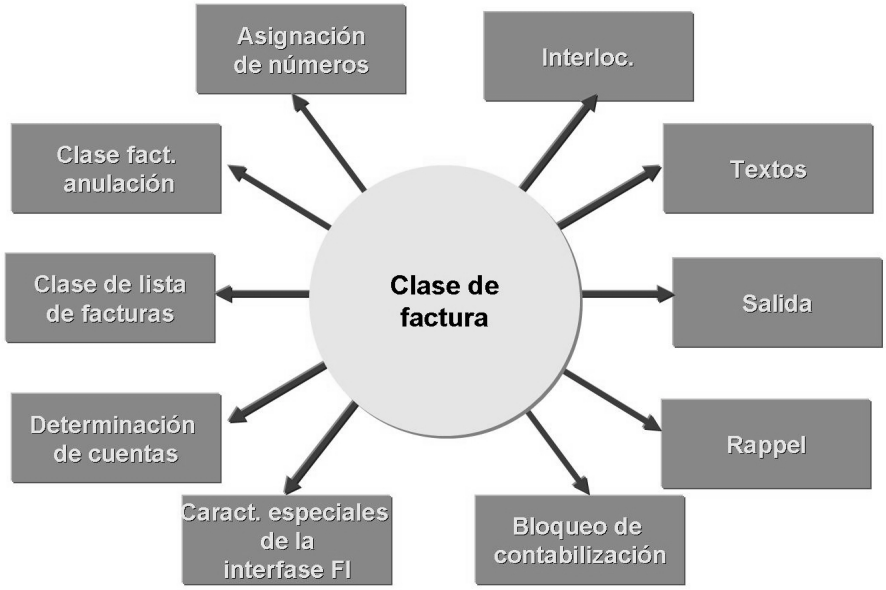


Gráfico 103: Control de la clase de factura

Se pueden crear nuevas clases de factura o modificar las ya existentes en el sistema estándar para cubrir las necesidades específicas de su empresa.

Una gran parte de los parámetros de control en la clase de factura influye en el tratamiento posterior del proceso en Gestión financiera (bloqueo de contabilización, determinación de cuentas).

Puede asignar características especiales de la interfase Comercial/Gestión financiera mediante la utilización de nuevos campos en la clase de factura, como por ejemplo, clase de documento, contabilización negativa, sucursal/central y abono con fecha valor (consulte la unidad *Características especiales de la interfase SD/FI*).

Con el informe SDCHECKVOFA se pueden verificar diversas parametrizaciones en clases de factura para obtener una mayor exactitud y coherencia.

Consejo: Este informe no realiza una verificación completa de todas las parametrizaciones. Puede encontrar información al respecto en la documentación sobre informes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Importancia del tipo de posición en la facturación

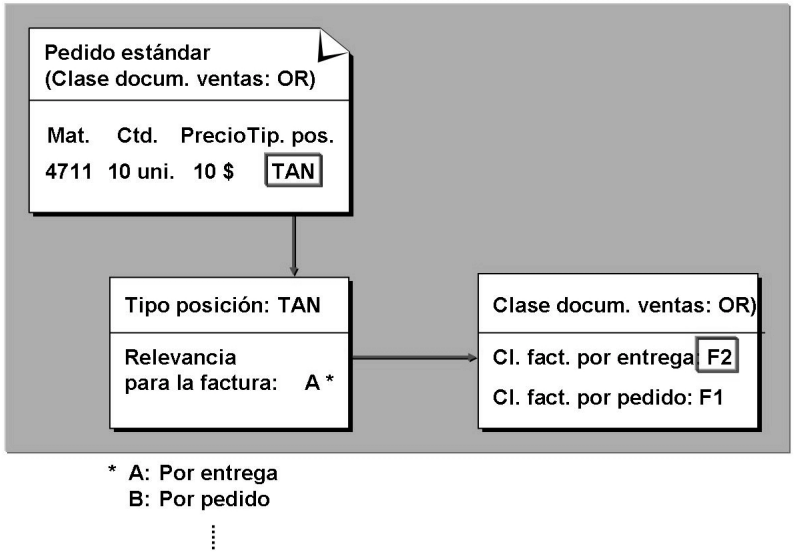


Gráfico 104: Propuesta de clase de factura

En el Customizing para el tipo de posición, se determina si se factura en función de la entrega o en función del pedido.

En función de la clase de documento de ventas subyacente, el sistema propone automáticamente la clase de factura que corresponda.

- Ejemplo:

  En la facturación por entrega, un pedido estándar (clase de pedido TA) se factura con la clase de factura F2.

Se puede modificar el valor propuesto al crear documentos de facturación indicando la clase de factura requerida en datos por defecto.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

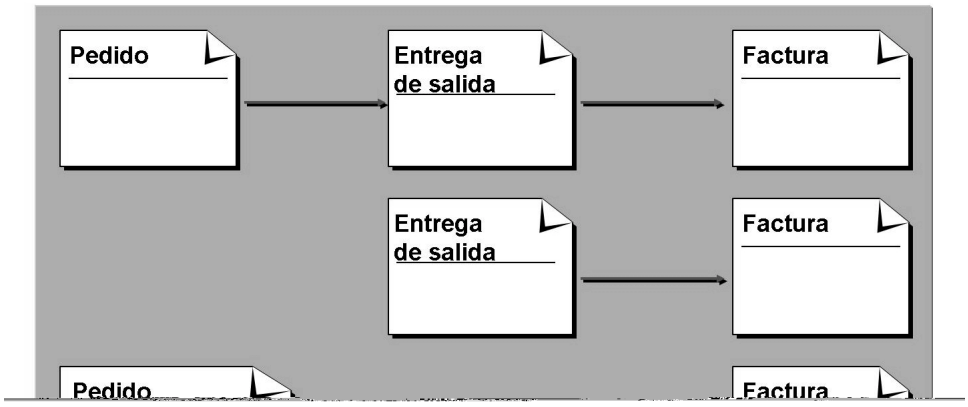


Gráfico 105: Facturas por entrega

Cuando se crea una factura, se puede hacer referencia a un pedido o a una entrega.

Si desea garantizar que las mercancías se hayan enviado antes de crear la factura, cree una factura en relación a la entrega.

- Ejemplo:

  Entrega de una moqueta

Puede utilizar una factura para que haga referencia a un pedido y a una entrega al mismo tiempo.

- Ejemplo:

  Puede facturar la mercancía (la moqueta) y el servicio prestado (su colocación) en una sola factura, siempre que se hayan cumplido las condiciones relativas al agrupamiento (consulte la unidad *Formas de liquidación*).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Gráfico 106: Facturas por pedido

Si desea facturar a un cliente por los servicios prestados, deberá crear una factura en relación al pedido de cliente, ya que normalmente no se crea una entrega para una prestación de servicio, como es el caso de la colocación de una moqueta.

- Ejemplo:

  Colocación de una moqueta

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Verifique ahora las parametrizaciones del Customizing haciendo que su pedido de feria siga un proceso completo de Comercial: Feria## pedido (ZA##), cliente T-S66A## y material T-ASA## (5 piezas), número de pedido: Lo615-ZF##.

(Información adicional: Para crear una entrega, seleccione el puesto de expedición *1200* y cree una orden de transporte en *Funciones posteriores* → *Crear orden de transporte* con el número de almacén: *012*, proceso: *Proceso de fondo*, tomar cantidad de picking: 2)

Consejo: El sistema debe usar automáticamente su clase de pedido de feria Documento de facturación de feria## (ZF##) y su factura debe empezar por **7000...**.

5. Busque estos aspectos en el Customizing y observe la relación existentes entre ellos.

   a) *Herramientas → Customizing → IMG → Tratamiento de proyecto*, **seleccione Visualizar** *IMG de referencia SAP*:

      Comercial → Ventas → Documentos de ventas → Posición de documentos de ventas → Definir tipos de posición, **seleccione** *Tipo de posición TAN* , *Imagen detallada para TAN*, ámbito de imagen *Datos comerciales*, **campo** *Importancia para facturación: A (= Documento de facturación por entrega)*

      Comercial → Ventas→ Documentos de ventas → Cabecera de documento de ventas → Definir clases de documento de ventas, **seleccione** *Clase de documento de ventas TA*, **imagen de pantalla para TA** *ámbito de imagen Facturación* → **campo** *Clase de factura basada en la entrega F2*

Tarea 2:

Ahora configure una factura de feria, que ya exista, con los siguientes datos:

1. Llame a la clase de factura de feria ZF## ya creada en el sistema.

   a) Llame a la clase de factura de feria ZF##.

      Customizing:

      - *Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Definir clases de factura*

        Seleccione la imagen detallada para la clase de factura ZF##.

Continúa en la página siguiente

(Información adicional: Para crear una entrega, seleccione el puesto de expedición *1200* y cree una orden de transporte en *Funciones posteriores → Crear orden de transporte* con el número de almacén: *012*, proceso: *Proceso de fondo*, tomar cantidad de picking: 2)

Consejo: El sistema debe usar automáticamente su clase de pedido de feria Documento de facturación de feria## (ZF##) y su factura debe empezar por **7000...**.

a) La clase de factura de feria debe proponerse automáticamente en la facturación de pedidos de feria de la clase de documento de ventas ZA##. Realice esta asignación predeterminada en el Customizing.

Customizing:

- *Comercial → Ventas → Documentos de ventas → Cabecera de documento de ventas → Definir clases de documento de ventas:*
- Imagen detallada para la clase de documento de ventas ZA## .
- Introduzca su *clase de factura de feria ZF ##* de manera que sea el valor propuesto en el *ámbito de imagen Factura* y en los campos *Clase de factura basada en la entrega* y *Clase de factura basada en el pedido*.

Aplicación:

- *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear: Clase de*

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir las distintas operaciones comerciales en el marco de la facturación y de las clases de facturas
- Demostrar la importancia del tipo de posición en la facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Describir las distintas operaciones comerciales en el marco de la facturación y de las clases de facturas
- Demostrar la importancia del tipo de posición en la facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones

Resumen de la lección

Para el tratamiento de reclamaciones lleva consigo diversos procesos empresariales y clases de factura. Esta lección se ocupa de todo ello.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.

Ejemplo empresarial

- De vez en cuando no de sus clientes se queja de la mercancía que se le han enviado. Lógicamente, usted desea realizar un abono al cliente.
- En casos excepcionales, se tienen que cancelar las facturas a causa de entradas incorrectas.

Gráfico 107: Anulación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para anular un documento de facturación, debe crear un documento de anulación. El sistema copia los datos del documento modelo a la anulación y traspasa una contrapartida a Finanzas.

El documento modelo del documento de facturación (por ejemplo, la entrega de la factura anulada) se puede facturar de nuevo.

En el sistema estándar, los abonos pueden anularse mediante la clase de factura S2.

Para la anulación no necesita ninguna entrada en el control de copia del Customizing. Los parámetros que se deben modificar (por ejemplo, el número de asignación y de referencia) se almacenan directamente de acuerdo a la clase de factura en el ámbito Anulación de la imagen.

Además, dispone de la posibilidad de anular posiciones individuales de un documento de facturación.

Cuando seleccione la anulación pasará a una imagen de resumen que contiene tanto el documento de facturación original como la anulación. Antes de la actualización, pueden compararse ambos documentos para que no se obtenga ninguna desviación en la anulación.

Durante la actualización, el sistema intenta terminar el documento de facturación y la factura de anulación siempre que no haya tenido lugar un traspaso de datos a Gestión financiera. De esta manera, el proceso completo permanece dentro de Comercial y no hace falta transferir datos a Gestión financiera.

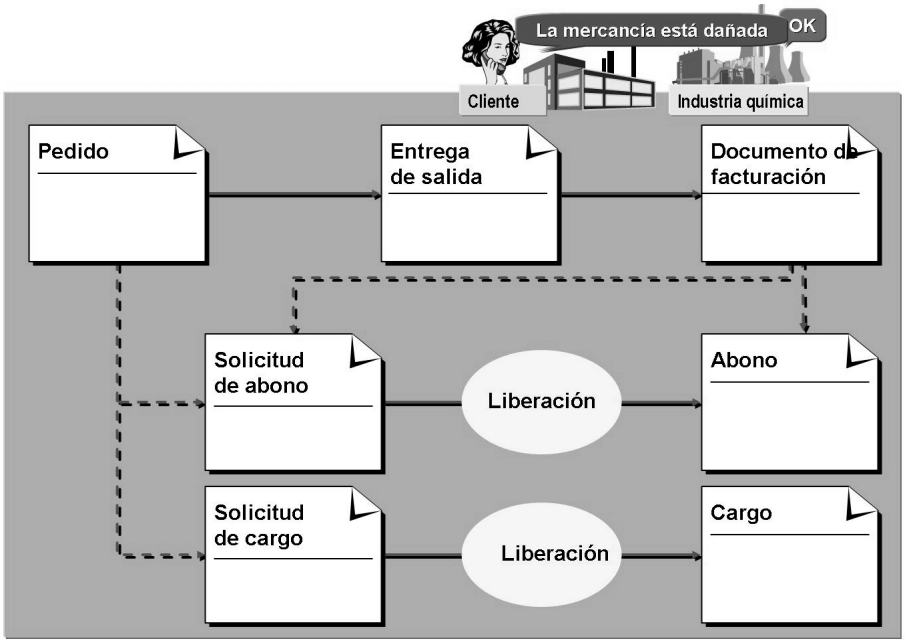


Gráfico 108: Abonos y notas de cargo

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Los abonos y las notas de cargo se pueden crear ya sea con referencia a una solicitud de abono o de nota de cargo (documento de venta), como directamente a una factura en el caso este último de que su empresa no necesite un procedimiento de liberación en caso de quejas.

Las solicitudes de abono y de nota de cargo pueden crearse del siguiente modo:

- Sin referencia a una operación comercial anterior
- Con referencia a un pedido
- Con referencia a un documento de facturación

Mediante el Customizing se puede controlar si el sistema debe fijar automáticamente un bloqueo de factura para una solicitud de abono o de nota de cargo. El empleado responsable puede:

- Liberar la solicitud de abono o de nota de cargo tras la verificación. El empleado puede decidir por qué importe o por qué cantidad debe crearse un abono o nota de cargo.
- Rechazar posiciones de la solicitud de abono o de nota de cargo e introducir un motivo de rechazo.

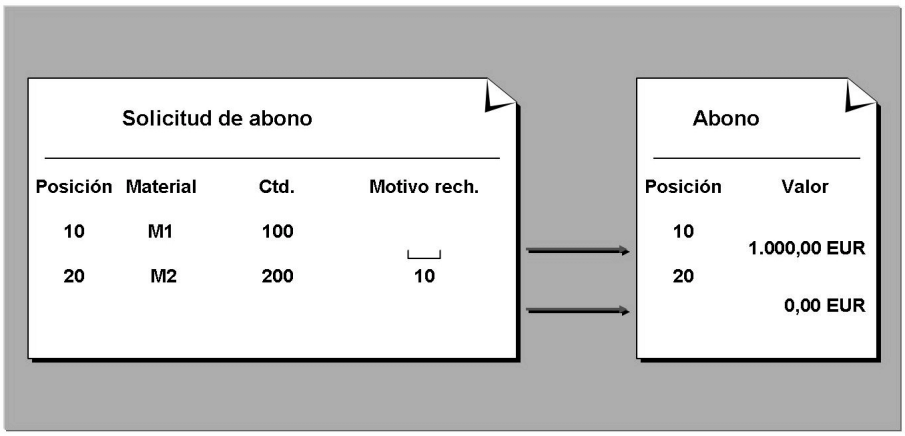


Gráfico 109: Liberación o rechazo de solicitudes de abono

Se libera una solicitud de abono o una devolución eliminando el bloqueo de factura.

Si la reclamación no está justificada, puede indicar un motivo de rechazo para cada posición.

Para estas posiciones no se factura ningún importe.

Mediante el motivo de rechazo se puede controlar si la posición:

- Se copia al abono con el valor 0 (véase arriba)
- No aparece en el abono

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Las solicitudes de nota de cargo se tratan del mismo modo.

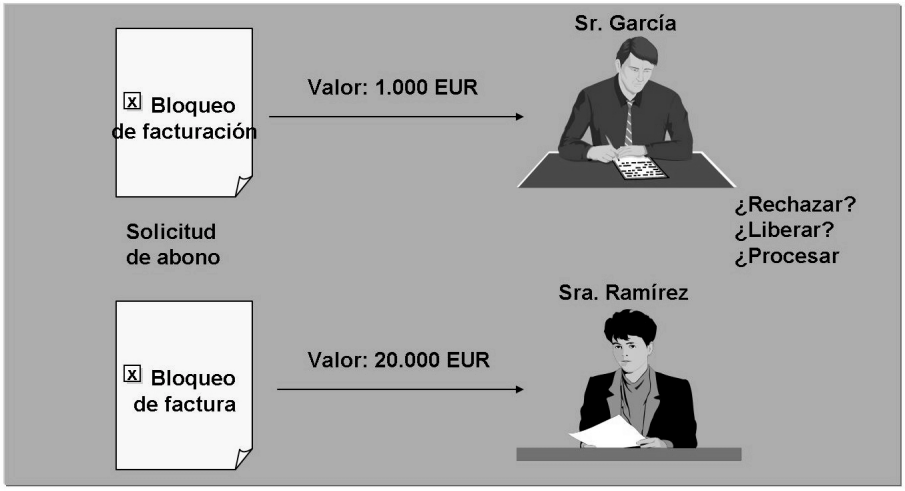


Gráfico 110: Workflow en solicitudes de abono

En la creación de la facturación (=abono), por regla general, las solicitudes de abono se bloquean hasta que el empleado correspondiente ordena una liberación.

En su empresa, puede hacer que la definición del momento exacto de ejecución de la verificación y el empleado responsable dependa del valor de la solicitud de abono.

Si el valor de la solicitud de abono es inferior a un límite de cuantía mínima, el sistema libera automáticamente la solicitud de abono.

El workflow dentro del marco de tratamiento de abono garantiza que, al registrar una solicitud de abono, se determine automáticamente el empleado responsable en función del valor y se le informe convenientemente.

El responsable puede rechazar, liberar o tratar la solicitud de abono.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

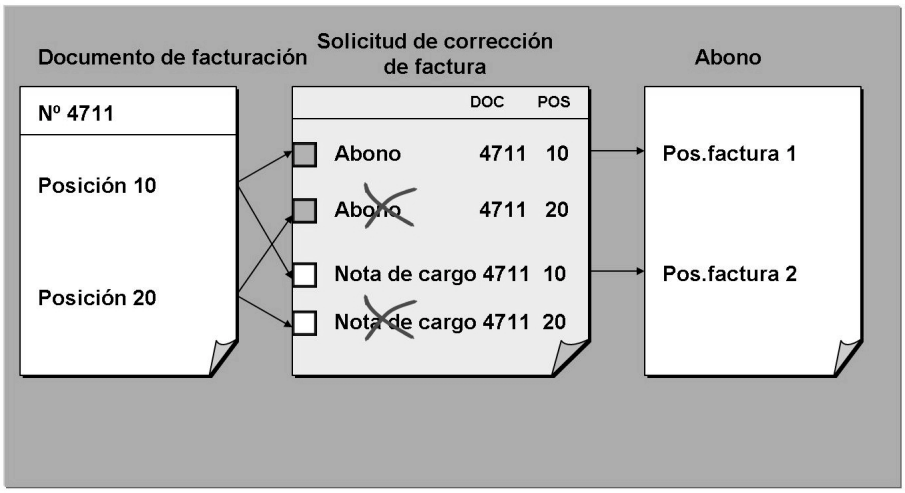


Gráfico 111: Proceso de la corrección de factura

La solicitud de corrección de factura representa una combinación de solicitud de abono y solicitud de nota de cargo.

Por una parte, se abona completamente la posición de la factura errónea y, por otra parte, se corrige y se carga la posición de la factura errónea (creada automáticamente como posición de nota de cargo). La diferencia resultante representa el valor total a abonar.

La solicitud de corrección de factura debe crearse con referencia a la factura correspondiente (y sin referencia a un pedido o una consulta).

Al crear una solicitud de corrección de factura, se duplican automáticamente las posiciones, es decir, para cada posición de la factura se crea una segunda posición. Los tipos de posición resultantes deben tener indicadores debe/haber distintos.

Primero se listan todas las posiciones de abono y, a continuación, todas las posiciones de nota de cargo. La referencia al documento de facturación correspondiente se crea mediante la especificación del documento precedente así como de la posición precedente.

Las posiciones de abono no pueden modificarse. Sin embargo, la posición de nota de cargo correspondiente puede actualizarse según nuevas características (por ejemplo, nueva determinación del precio, modificación de cantidad).

Es posible suprimir a pares las posiciones de abono y de nota de cargo (los pares de posición sin modificación pueden borrarse de una sola vez).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

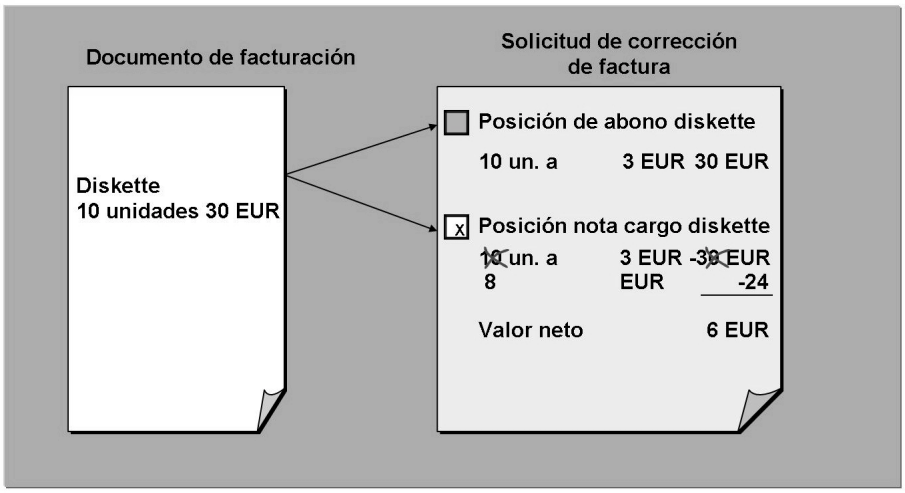


Gráfico 112: Diferencia de cantidad

En la utilización de la diferencia de cantidad, el cliente reclama una cierta cantidad de productos dañados o defectuosos.

El sistema corrige la cantidad a facturar en la posición de nota de cargo.

Si se generan otros pares de posiciones de la factura correspondiente y éstos no han sufrido ningún tipo de modificación, se pueden borrar en una única operación mediante la función *Borrar posiciones no modificadas*.

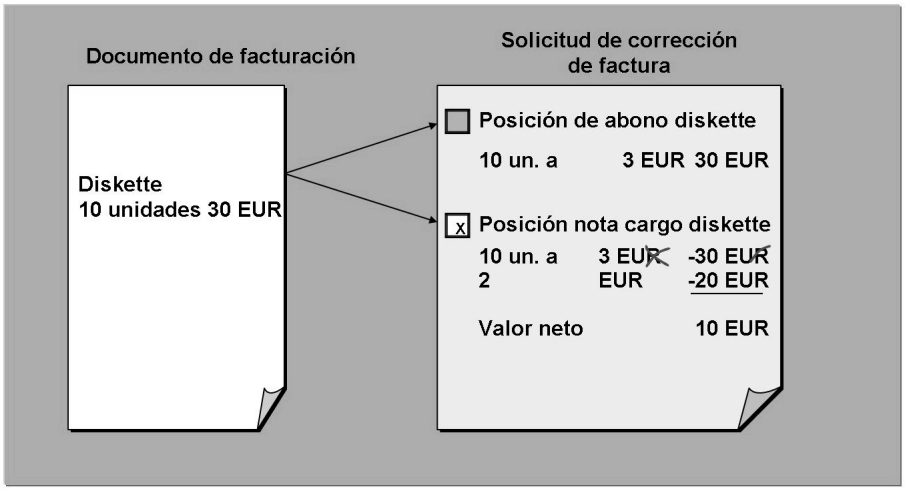


Gráfico 113: Diferencia de precio

Se utiliza la diferencia de precio cuando se trata una reclamación por una determinación de precio de las mercancías incorrecta.

Se debe realizar una corrección de los elementos de precio en la posición de nota de cargo correspondiente.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

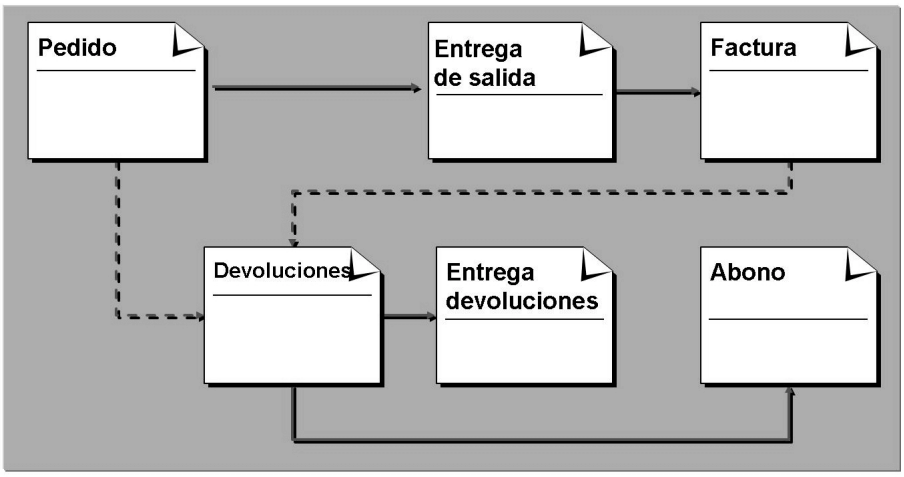


Gráfico 114: Devoluciones

Una devolución se crea al aceptar la devolución de las mercancías en caso de una reclamación.

Las devoluciones se tratan del mismo modo que las solicitudes de abono.

Consejo: El abono se factura basado en un pedido, es decir, se refiere al documento de solicitud de devolución, no a la entrega de devoluciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 25: Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Efectuar el proceso de la corrección de factura como otra forma del tratamiento de reclamaciones.

Ejemplo empresarial

Su cliente T-S66A## realiza una reclamación por considerar excesivo el precio en la primera posición de la factura para el pedido número ##LO615-A4. Dado que usted no ha considerado una estipulación especial acordada con este cliente, está de acuerdo en que la reclamación es válida. El importe de abono debe calcularse automáticamente.

Tarea:

1. Determine el número de la factura a través del flujo de documentos del pedido.
2. Cree una solicitud de corrección de factura con referencia a esta factura.
3. ¿Cuántas posiciones se han creado aquí y por qué?
4. Reduzca el precio de la primera *posición de nota de cargo* en 10 EUR por unidad.
5. Borre las posiciones en las que no se han realizado modificaciones e introduzca un motivo de pedido.
6. Cree el abono para la solicitud de corrección de factura.
7. ¿Qué característica del control de copia para las solicitudes de corrección de factura permiten que aparezcan en la factura tanto la posición de abono como la de nota de cargo? Verifique estas parametrizaciones en el Customizing.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 25: Clases de factura en el tratamiento de reclamaciones

Tarea:

1. Determine el número de la factura a través del flujo de documentos del pedido.

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Visualizar*. Seleccione *Ayuda de campo F4* para el pedido *Ayuda para búsqueda: Documento de venta según el número de pedido del cliente* e introduzca el número del pedido *##LO615-A4*, *Entorno → Visualizar flujo de documentos*.

2. Cree una solicitud de corrección de factura con referencia a esta factura.

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear*:

   Seleccione la clase de pedido *Solicitud de corrección de factura (RK)*. Introduzca el número de factura que se ha determinado anteriormente como documento modelo y seleccione *Copiar*.

3. ¿Cuántas posiciones se han creado aquí y por qué?

   a) En la solicitud de corrección de factura se encuentran seis posiciones. En la solicitud de corrección de factura se crea una posición de abono y una de nota de cargo para cada una de las tres posiciones de la factura de referencia.

4. Reduzca el precio de la primera *posición de nota de cargo* en 10 EUR por unidad.

   a) Seleccione la posición de nota de cargo de la primera posición de la factura *(número de posición 40)* y pase a *Condiciones de posición*: Modifique el precio por unidad en *1.670 EUR*.

   => valor a abonar momentáneamente debido a esta modificación: *100 EUR* (véase el campo de valor neto)

5. Borre las posiciones en las que no se han realizado modificaciones e introduzca un motivo de pedido.

   a) Seleccione el pulsador *Borrar posiciones no modificadas*.

   En la etiqueta Ventas, introduzca un *motivo de pedido;por ejemplo, Diferencia de precio: el precio era demasiado alto* y *grabe* la *solicitud de corrección de factura*.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

6. Cree el abono para la solicitud de corrección de factura.

   a) En primer lugar, tiene que *borrar* el *bloqueo de factura* en la solicitud de corrección de factura, mediante la selección de la etiqueta:

      Logística → Comercial → Ventas → Modificar: Ventas, borre el bloqueo de factura seleccionando la entrada de campo en blanco en el campo Bloqueo de factura. A continuación, grabe las modificaciones.

      Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear: Introduzca el número de la solicitud de corrección de factura como documento a facturar.

7. ¿Qué característica del control de copia para las solicitudes de corrección de factura permiten que aparezcan en la factura tanto la posición de abono como la de nota de cargo? Verifique estas parametrizaciones en el Customizing.

   a) *Customizing: Comercial → Ventas → Actualizar control de copia para documentos de ventas → Control de copia: Factura a documento de ventas*

      Seleccione *F2 como fuente* y *RK como destino*, haga clic sobre Posición en el área de estructura de diálogo, seleccione el *tipo de posición TAN* y, a continuación, Detalle:

      ⇒ Es posible que encuentre otra propuesta de tipo de posición y otra clase de determinación de precio para los procedimientos de corrección de factura en el control de copia. Estas entradas constituyen la base de las posiciones de notas de cargo que se crean en la solicitud de corrección de factura.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado

Resumen de la lección

Los trámites aduaneros suelen requerir la existencia de un documento de facturación. En Comercial existe una clase de factura especial, una factura proforma, diseñada para este fin.

Existe otra clase de factura, la venta al contado, pensada para el comercio directo en la calle o las ventas al contado al cliente.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.

Ejemplo empresarial

Debe poder crear facturas proforma para sus operaciones de comercio exterior.

También realiza operaciones comerciales directas, lo que significa que el cliente paga inmediatamente y que se lleva la mercancía.

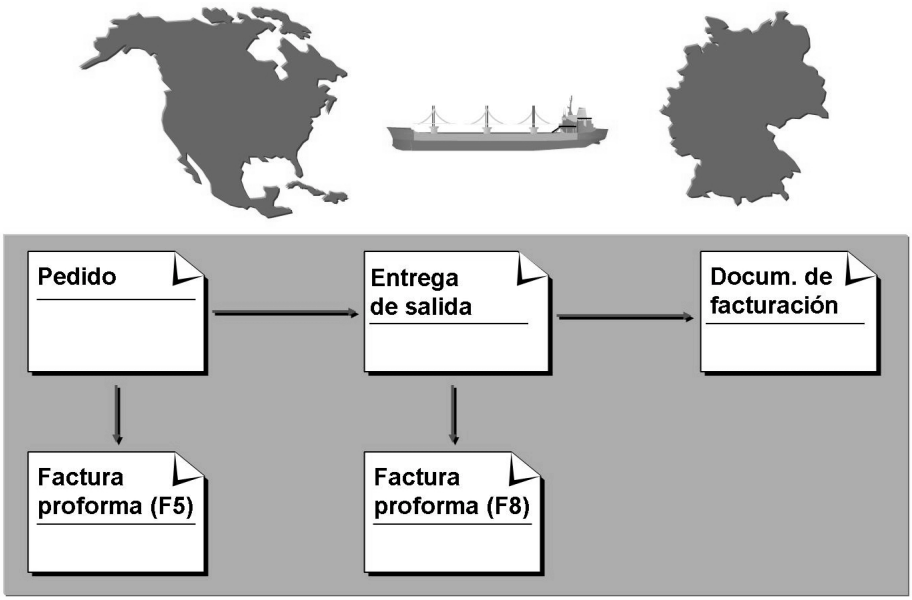


Gráfico 115: Facturas proforma

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para operaciones de exportación están a su disposición clases de factura para facturas proforma.

Se pueden crear facturas proforma con referencia a un pedido o a una entrega. No es necesario contabilizar la salida de mercancías antes de crear una factura proforma por entrega.

Se pueden crear tantas facturas proforma como sea necesario, ya que el status de factura no se actualiza en el documento modelo.

Los datos de la factura proforma no se traspasan a Finanzas.

Consejo: En el control de copia, el campo *Cantidad/Valor pos./neg.* no permite realizar entradas para evitar que la creación de la factura proforma actualice la cantidad ya facturada en el documento modelo.

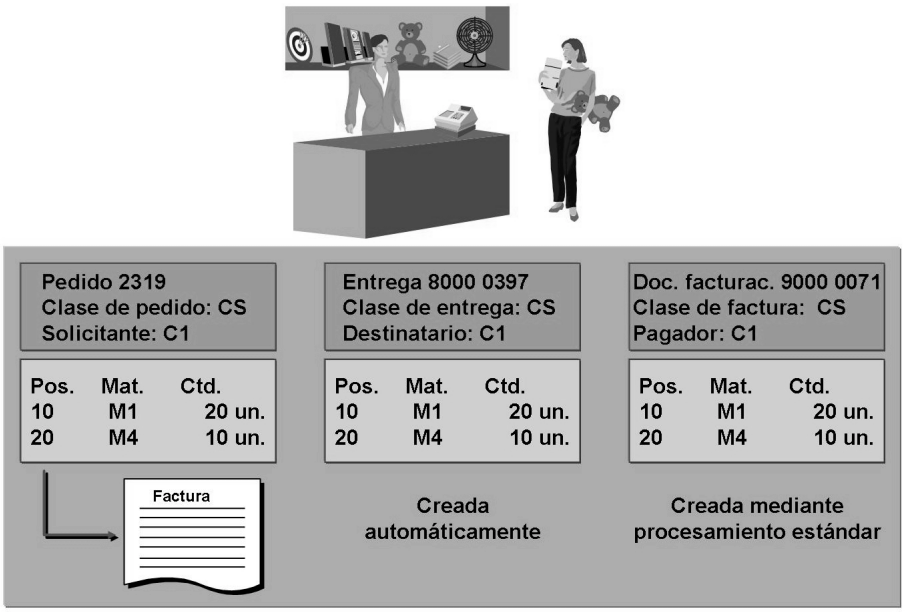


Gráfico 116: Venta al contado

En la venta al contado, el pago se efectúa directamente al realizar el pedido. En este momento se imprime la factura. Para ello, el sistema SAP ofrece una operación comercial de venta al contado.

La venta al contado tiene las características siguientes:

- El pedido y la entrega se crean en un paso, aunque se obtiene un documento para cada operación.
- La salida de mercancías se contabiliza posteriormente como una operación separada sin que el cliente tenga que esperar.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para ello se utiliza la clase de pedido CS que posee una clase de mensajes propia RD03. Con esta clase de mensajes es posible imprimir una hoja de factura en base al pedido.

La propia factura puede crearse más tarde, tras contabilizar la salida de mercancías. Realice esto a través de la clase de factura BV. La configuración de la clase BV es la siguiente:

- Facturación por pedido.
- No hay determinación de mensaje, ya que ésta ya ha tenido lugar en el pedido.
- No hay una nueva determinación de precio, ya que los precios no deben diferir de la impresión de la factura.
- La contabilización en la contabilidad financiera se efectúa en una cuenta de compensación en caja y no en deudores.
- La venta al contado posee una clase de factura propia para anulación (SV)

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 26: Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Mostrar el proceso de operación comercial directa mediante la clase de factura de venta al contado.

Ejemplo empresarial

El cliente T-S66A## le compra un monitor (número de material T-ASD##). Paga en el momento y se lo lleva.

Tarea:

Procese la venta mencionada anteriormente utilizando la clase de factura de venta al contado.

1. Registre un pedido con la clase de factura BV. La venta al contado tiene lugar en la organización de ventas 1000, el canal de distribución 10 y el sector 00. El cliente T-S66A## encarga una pieza del material T-ASA##. El número de pedido es ##LO615-CS.
2. ¿Qué mensaje muestra el sistema después de haber grabado el pedido?
3. Visualice la factura en pantalla para el cliente.
4. Queda un paso por efectuar para crear la factura real en el sistema. ¿Cuál es?
5. Efectúe este paso así como los pasos previos necesarios (contabilización de salida de mercancías) y verifique el resultado en el flujo de documentos.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 26: Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado

Tarea:

Procese la venta mencionada anteriormente utilizando la clase de factura de venta al contado.

1. Registre un pedido con la clase de factura BV. La venta al contado tiene lugar en la organización de ventas 1000, el canal de distribución 10 y el sector 00. El cliente T-S66A## encarga una pieza del material T-ASA##. El número de pedido es ##LO615-CS.

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear:*

   Seleccione la clase de pedido *Venta al contado (BV)*.

2. ¿Qué mensaje muestra el sistema después de haber grabado el pedido?

   a) " *La venta al contado ... se ha grabado (la entrega ... se ha creado).* "

   Además del pedido, también se ha creado una entrega en el mismo momento.

3. Visualice la factura en pantalla para el cliente.

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Visualizar*, introduzca el número de pedido del documento de venta al contado que ha creado.

   Seleccione *Documento de ventas → Salida*. Se muestra una ventana de diálogo *Enviar mensaje: Tipo de mensaje RD03 factura de venta al contado*. Para visualizar el documento, seleccione *Presentación preliminar*.

4. Queda un paso por efectuar para crear la factura real en el sistema. ¿Cuál es?

   a) Crear la factura utilizando la transacción Crear documento de facturación.

5. Efectúe este paso así como los pasos previos necesarios (contabilización de salida de mercancías) y verifique el resultado en el flujo de documentos.

   a) *Logística → Comercial → Expedición y transporte → Contabilizar salida de mercancías → Entrega de salida Documento individual.*

   Entrega de salida: *Registrar el número de documento*.

   Seleccionar: *Contabilizar salida de mercancías*.

   Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear.

   En Facturación, introduzca el número de pedido como el documento.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.
- Explicar el proceso y los métodos de control de diversas operaciones comerciales en el contexto de la facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 11

Flujo de datos

Resumen del capítulo

Dado que la facturación es la función de cierre del proceso de ventas, se debe especificar qué documentos anteriores pueden facturarse y cómo deben facturarse. En esta unidad se explican estas cuestiones básicas y se aporta información sobre características especiales. También proporciona información sobre las opciones disponibles con la aplicación para la supervisión de los procesos empresariales (flujo de documentos).

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Nombrar los documentos que pueden formar la base para el documento de facturación
- Describir la representación de la cadena de procesos en el flujo de documentos
- Mostrar las diferentes fuentes de los datos del documento de facturación
- Explicar las condiciones que se deben cumplir para poder facturar una operación
- Describir los distintos parámetros de control en el marco del control de copia

Contenido del capítulo

Lección: Flujo de datos y control de copia 300
Ejercicio 27: Flujo de datos y control de copia 309

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Flujo de datos y control de copia

Resumen de la lección

Las necesidades de facturación varían de un proceso empresarial a otro. Por ejemplo, las necesidades son diferentes en función de las circunstancias en las que se permite la facturación, la cantidad que se va a facturar y la manera en que se determina el precio de venta. Debido a que las nuevas facturas de feria para este ejercicio presentan necesidades diferentes, en esta unidad se muestran las opciones de flujo de datos.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Nombrar los documentos que pueden formar la base para el documento de facturación
- Describir la representación de la cadena de procesos en el flujo de documentos
- Mostrar las diferentes fuentes de los datos del documento de facturación
- Explicar las condiciones que se deben cumplir para poder facturar una operación
- Describir los distintos parámetros de control en el marco del control de copia

Ejemplo empresarial

Su representante de ventas necesita una manera clara y sencilla de obtener información sobre la cadena de procesos y el status de los documentos individuales.

Al facturar operaciones de feria, desea mantener los precios del pedido, pero quiere determinar otra vez las condiciones de porte.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

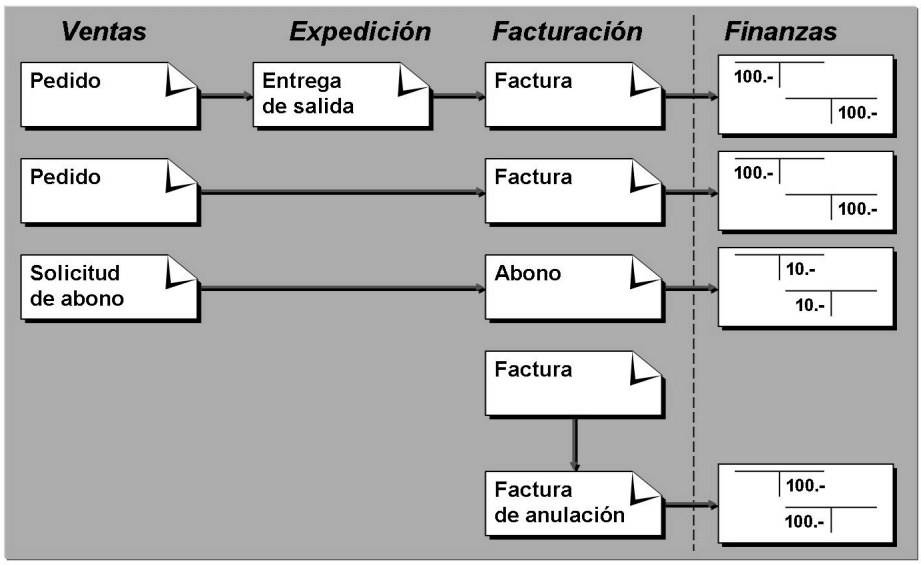


Gráfico 117: Operación de facturación

Cada documento de facturación requiere un documento modelo (excepción: facturación de operaciones externas). Dicho documento puede ser uno de los siguientes:

- Documento de ventas
- Entrega de salida
- Documento de facturación

En la facturación explícita debe introducir como operación a facturar el número del documento modelo.

Documento de facturación	Documento de referencia
Factura	Documento de venta o entrega
Abono	Solicitud abono/doc. facturac.
Nota de cargo	Sol. nota cargo/doc. facturación
Abono de devoluciones	Devoluciones
Abono	Sol. corrección factura
Factura proforma	Documento de venta o entrega
Factura de cancelación	Documento de facturación
Abono de anulación	Abono
Lista de facturas	Documentos de facturación
Doc. factur. operación externa	Operaciones externas
Facturación interna	Entrega
Abono para rappel	Solicitud de rappel

Gráfico 118: Documento modelo

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Al crear una factura, siempre se ha de remitir a un documento existente.

De ese modo, los datos del documento modelo se copian en la factura.

Para una factura basada en la entrega, las cantidades a facturar, por ejemplo, se pueden tomar de la entrega; los precios se toman del pedido en que se basa.

El documento modelo se muestra como fuente en el nivel de cabecera de la tabla de control de copia.

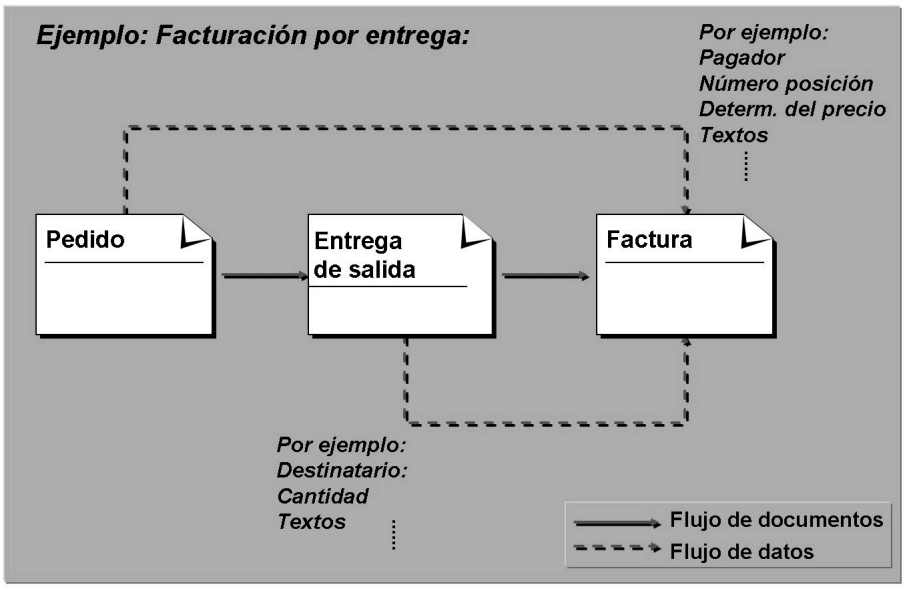


Gráfico 119: Flujo de datos

Hasta cierto punto, se puede ejercer cierta influencia sobre el flujo de datos de los documentos de referencia a los documentos de facturación. Esto se realiza mediante:

- Clases de factura (por ejemplo, para textos o interlocutores)
- Control de copia; las opciones de control son las siguientes:
- En el nivel de cabecera:
  - Datos de comercio exterior
  - Número de asignación
  - Número de referencia
  - Asignación de números de posición
- En el nivel de posición:
  - Cantidad
  - Determinación de precios

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Además, existe la posibilidad de ejercer influencia sobre el flujo de datos para ajustarse a las necesidades propias del usuario mediante el procedimiento de transferencia de datos. Por ejemplo, las condiciones de pago podrían copiarse desde el maestro de clientes en lugar de hacerlo desde el documento de ventas precedente.

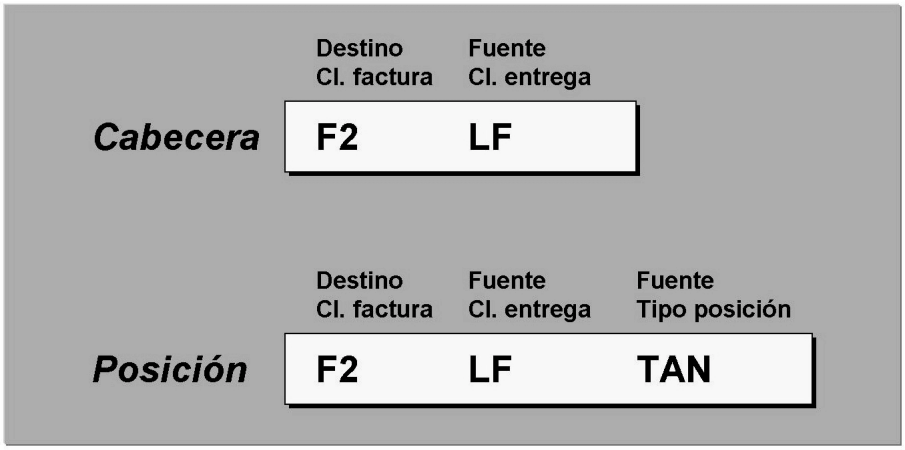


Gráfico 120: Control de copia

En la operación de facturación, el responsable del sistema determina el modo en el que se transfieren los datos mediante la tabla de control de copia. El control se establece para:

- La cabecera (destino: clase de factura, fuente: clase de documento de ventas)
- La posición (destino: clase de factura, fuente: clase de documento comercial, tipo de posición)

El nivel de la cabecera contiene los controles siguientes:

- Documento de referencia: ¿Qué documentos pueden utilizarse como referencia para la facturación?
- Determinación de los datos de comercio exterior, números de asignación, de referencia y de posición

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

A nivel de la posición se realizan los controles siguientes:

- Cantidad de facturación: ¿Qué cantidad debe facturarse, la de pedido o la de entrega?
- Determinación de precio y tipo de cambio
- ¿Debe realizarse, por ejemplo, una nueva determinación de precios o se deben copiar los precios del pedido? ¿Cuál será el tipo de cambio?
- Actualización de la cantidad y del valor en el documento modelo
- ¿Dónde se deben mantener las condiciones de la factura (por ejemplo, dónde se deben copiar los costes de transporte del documento de costes de transporte)?

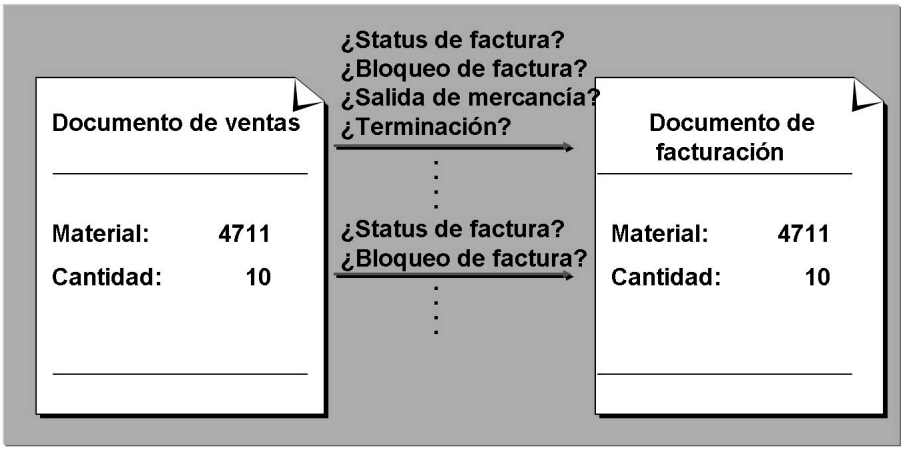


Gráfico 121: Condiciones de copia

Se pueden especificar las condiciones para la facturación de un documento de venta en las condiciones del control de copia.

Es posible determinar cláusulas condicionales de copia para:

- La cabecera
- La posición

A través de las necesidades del control de copia puede, por ejemplo, determinar si se debe contabilizar la salida de mercancías antes de efectuar la facturación.

Es posible definir sus propias condiciones mediante la transacción VOFM.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Documento de facturación	Cantidad de facturación
Basada en un pedido (por ejemplo, pedido estándar)	Cantidad pedido menos cantidad ya facturada Cantidad ya entregada menos cantidad ya facturada
Basada en una solicitud de abono	Cantidad de pedido menos cantidad ya facturada
Basada en una entrega (por ejemplo, cl. factura F1 y F2)	Cantidad ya entregada menos cantidad ya facturada
Factura proforma F5	Cantidad de pedido
Factura proforma F8	Cantidad de entrega

Gráfico 122: Cantidad facturada

Como referencias para la facturación, pueden adoptarse la cantidad de entrega y la de pedido. Puede o no tener en cuenta la cantidad ya facturada (en función del ámbito de utilización de la clase de factura correspondiente). En la versión estándar están definidos los casos arriba indicados.

Así, también es posible realizar, por ejemplo, una facturación por pedido en función de la cantidad ya entregada.

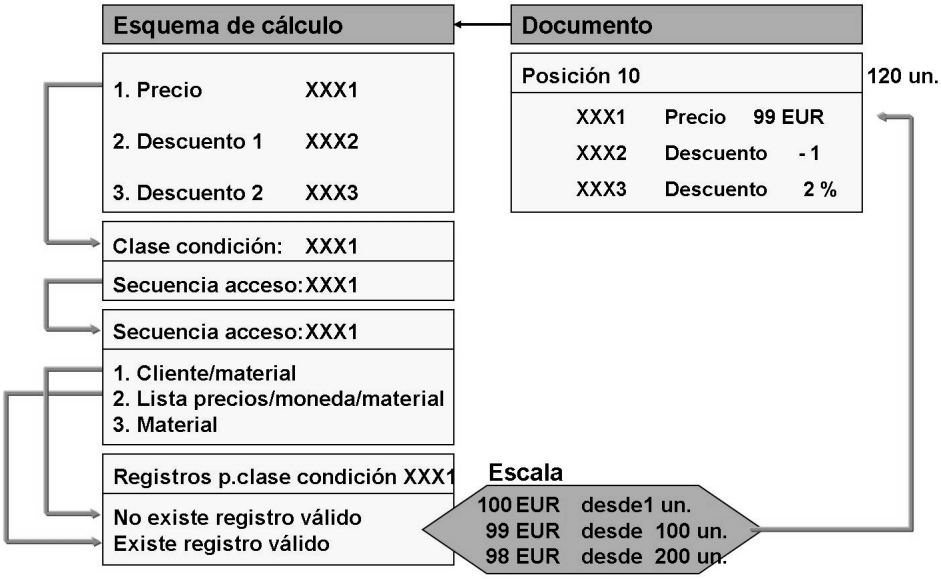


Gráfico 123: Resumen de precios

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El sistema establece un procedimiento de determinación del precio de acuerdo a las informaciones del documento (procedimiento de determinación del documento a partir de la clase de operación y procedimiento de determinación del cliente a partir del maestro de clientes).

En este esquema de cálculo, las clases de condición individuales están almacenadas en una secuencia correspondiente. Estas clases de condición definen los distintos elementos en la determinación de precio, como por ejemplo, los precios, descuentos por promoción y los recargos sobre gastos de transporte.

Para cada clase de condición, se almacena una secuencia de acceso. Esto determina la estrategia que sigue el sistema cuando busca registros de condiciones válidos.

Para los accesos individuales, en los campos clave se introducen los datos del documento para buscar con ellos registros de condición existentes en el fichero de condiciones.

Estos registros de condición pueden estar creados con escalas.

Al determinar un registro de condición adecuado y válido, la escala se lee con la cantidad de unidades o el valor de la posición y se define el precio/la reducción correspondiente en el documento.

El procedimiento arriba descrito se ejecuta para cada una de las clases de factura que se encuentran en el esquema de cálculo.

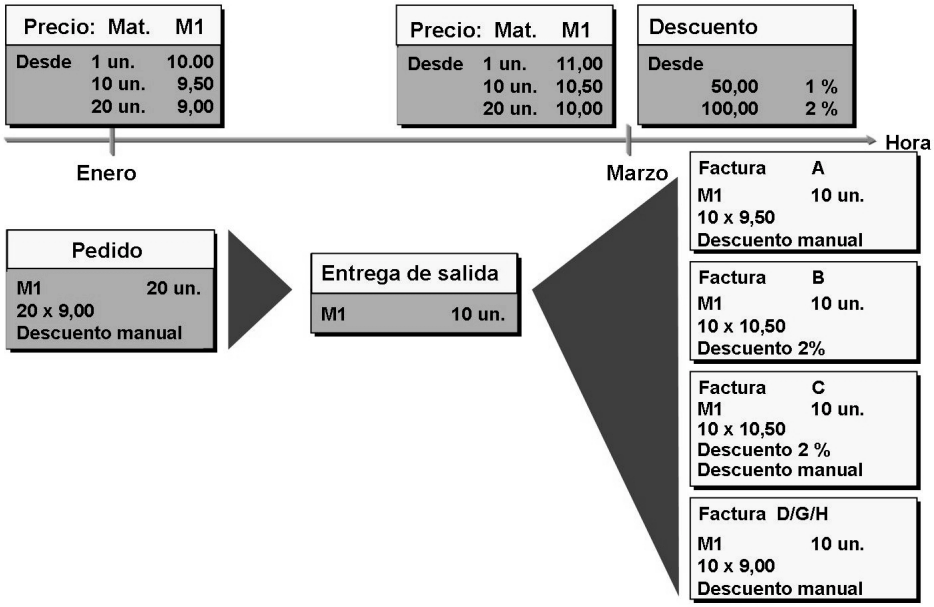


Gráfico 124: Determinación de precio en el documento de facturación

En el momento de la facturación, se pueden fijar las siguientes clases de determinación de precio para las posiciones:

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

A: Los elementos de determinación del precio se copian del documento modelo y se actualizan de acuerdo a una escala.

B: La determinación del precio se realiza de nuevo.

C: Los elementos manuales de determinación del precio se copian y la determinación de precio se realiza de nuevo para los otros.

D: Los elementos de determinación de precio se copian del documento modelo sin modificaciones.

G: Los elementos de determinación de precio se copian del documento modelo sin modificaciones. Las condiciones de impuestos se determinan de nuevo.

H: Los elementos de determinación de precio se copian del documento modelo sin modificaciones. El porte se determina de nuevo.

El responsable del sistema puede especificar una clase de determinación de precio para cada clase de factura y tipo de posición, o definir clases de determinación de precio propias.

El responsable del sistema puede también especificar cómo debe determinarse el tipo de cambio.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 27: Flujo de datos y control de copia

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Mostrar las diferentes fuentes de los datos del documento de facturación
- Explicar las condiciones que se deben cumplir para poder facturar una operación
- Describir los distintos parámetros de control en el marco del control de copia

Ejemplo empresarial

Habitualmente, usted factura sus pedidos con la clase de factura F2, que traspasa los precios, los recargos y los descuentos directamente del pedido. Sin embargo, según un acuerdo con su cliente, se ejecutará una determinación de precio completamente nueva en el momento de la facturación.

Además, cuando facture los pedidos de feria, deseará garantizar que los precios del pedido se traspasen y que los gastos de transporte se vuelvan a determinar.

Tarea 1:

Facture una entrega ya creada.

1. Facture la entrega para el pedido con número de pedido ##LO615-A5 (sugerencia: seleccione *Ejecutar*, no *Grabar*).

   ¿Qué clase de factura se usa?

   _____

2. ¿Qué precio se fija para el artículo (precio de artículo sin descuentos)?

   _____

3. En este caso concreto, quiere facturar con la clase de factura F1. ¿Qué debe hacer? Efectúe el paso necesario.

4. ¿Qué precio se escoge para el artículo? A continuación, grabe la factura.

   _____

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

En la facturación de pedidos de feria deben volver a determinarse las condiciones de porte.

1. Como primer paso, cree un pedido de feria (clase de pedido ZA##) en la organización de ventas 1000, canal de distribución 10 y sector 00 para su cliente T-S66D## y una unidad de material T-ASA##. El número de pedido es ##LO615-ZA20. Anote el precio final que se ha calculado.

   Cree la entrega y realice el picking así como la contabilización de salida de mercancías en un solo paso, mediante la selección de *Funciones posteriores → Crear orden de transporte* con el número de almacén: 012, proceso: proceso de fondo; tomar cantidad de picking: 2.

2. Determine, para el tipo de posición TAN de la clase de entrega LF según su clase de factura de feria, que en esta operación se traspasen los precios del pedido, pero que se vuelvan a determinar los gastos de transporte.

3. Anote los incoterms (partes 1 y 2) almacenados en su cliente T-S66D## del maestro de clientes.

4. Cree un registro de condiciones de porte (clase de condición KF00) en los incoterms partes 1 y 2 de su cliente T-S66D## (10 EUR por kg).

   (Acceso vía: *Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear* Clase de condición: **KF00**. Seleccione Combinación de claves: **Incoterms, partes 1 y 2**).

5. Examine el resultado de su parametrización anterior facturando la entrega del pedido de feria. ¿Qué precio final se ha determinado?

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 27: Flujo de datos y control de copia

Tarea 1:

Facture una entrega ya creada.

1. Facture la entrega para el pedido con número de pedido ##LO615-A5 (sugerencia: seleccione *Ejecutar*, no *Grabar*).

   ¿Qué clase de factura se usa?

   _____

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear:*

      Indique la entrega que se debe facturar y seleccione *Ejecutar*.

      => Se facturará con la clase de facturación Factura (F2).

2. ¿Qué precio se fija para el artículo (precio de artículo sin descuentos)?

   _____

   a) Seleccione una posición y, a continuación, Condiciones.

      => Precio *PR00: 1.680,00*

3. En este caso concreto, quiere facturar con la clase de factura F1. ¿Qué debe hacer? Efectúe el paso necesario.

   a) En la imagen inicial de la factura, indique **clase de factura** *Factura (F1)* en el campo *Datos por defecto*.

4. ¿Qué precio se escoge para el artículo? A continuación, grabe la factura.

   _____

   a) *Precio PR00: 1.700,00*

Tarea 2:

En la facturación de pedidos de feria deben volver a determinarse las condiciones de porte.

1. Como primer paso, cree un pedido de feria (clase de pedido ZA##) en la organización de ventas 1000, canal de distribución 10 y sector 00 para su cliente T-S66D## y una unidad de material T-ASA##. El número de pedido es ##LO615-ZA20. Anote el precio final que se ha calculado.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Cree la entrega y realice el picking así como la contabilización de salida de mercancías en un solo paso, mediante la selección de *Funciones posteriores → Crear orden de transporte* con el número de almacén: 012, proceso: proceso de fondo; tomar cantidad de picking: 2.

a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear:*

Clase de pedido ZA## (pedido de feria##de cliente)

Expedición y transporte → Entrega de salida → Documento individual → Con referencia al pedido de cliente

Puesto de expedición: 1200

En la aplicación *Crear entrega de salida*, seleccione *Funciones posteriores → Crear orden de transporte*.

Seleccione Confirmar para grabar la entrega de salida.

Número de almacén: 012

Proceso: Proceso de fondo

Tomar cantidad picking: 2 (para que se contabilice inmediatamente la salida de mercancías)

2. Determine, para el tipo de posición TAN de la clase de entrega LF según su clase de factura de feria, que en esta operación se traspasen los precios del pedido, pero que se vuelvan a determinar los gastos de transporte.

a) *Customizing:*

Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Actualizar control de copia para documentos de facturación → Control de copia: Documento de entrega a documento de facturación → De fuente LF a destino ZF## → Posición → Imagen detallada para *TAN*: Configure la clase de determinación de precio en *Clase de determinación de precio H*.

3. Anote los incoterms (partes 1 y 2) almacenados en su cliente T-S66D## del maestro de clientes.

a) *Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Visualizar → Comercial.*

Cliente: **T-S66D## -área de ventas (1000/10/00)** – Confirme la entrada.

Seleccione *Datos del área de venta* - etiqueta: *Documento de facturación*

Incoterms: *cfr*, incoterms parte 2: ## (= su número de grupo).

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Cree un registro de condiciones de porte (clase de condición KF00) en los incoterms partes 1 y 2 de su cliente T-S66D## (10 EUR por kg).

   (Acceso vía: *Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear* Clase de condición: **KF00**. Seleccione Combinación de claves: **Incoterms, partes 1 y 2**).

   a) *Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición → Crear*

      Clase de condición: KF00. Seleccione la combinación de clave incoterms partes 1 y 2.

      Indique los siguientes datos:

      Incoterms: *CFR*, Incoterms 2: ## *(su número de grupo)*, Importe: *10*; Unidad: *EUR*, por:*1*, UM:*KG.*

      Seleccione Intro y, a continuación, Grabar.

5. Examine el resultado de su parametrización anterior facturando la entrega del pedido de feria. ¿Qué precio final se ha determinado?

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear.*

      Las modificaciones en el control de copia provocaron un recargo sobre gastos de transporte por el importe de 10 EUR por KG (clase de condición KF00).

      La clase de factura ZF## se utiliza para los pedidos de feria de la clase de pedido ZA##, ya que en un ejercicio anterior ha definido esta clase de factura de feria como clase de factura por defecto para los pedidos de feria correspondientes.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Nombrar los documentos que pueden formar la base para el documento de facturación
- Describir la representación de la cadena de procesos en el flujo de documentos
- Mostrar las diferentes fuentes de los datos del documento de facturación
- Explicar las condiciones que se deben cumplir para poder facturar una operación
- Describir los distintos parámetros de control en el marco del control de copia

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Nombrar los documentos que pueden formar la base para el documento de facturación
- Describir la representación de la cadena de procesos en el flujo de documentos
- Mostrar las diferentes fuentes de los datos del documento de facturación
- Explicar las condiciones que se deben cumplir para poder facturar una operación
- Describir los distintos parámetros de control en el marco del control de copia

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 12

Creación de documentos de facturación

Resumen del capítulo

En las unidades anteriores del curso, los documentos de facturación siempre se creaban de manera explícita, es decir, la factura (pedido o *entrega de salida*) se registraba manualmente. Sin embargo, esta no es la práctica empresarial más extendida en cuanto a facturación. Normalmente, la facturación se realiza mediante procesos colectivos u operaciones de facturación en proceso de fondo (lote).

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Explicar las distintas posibilidades de creación de documentos de facturación
- Explicar la importancia del pool de facturación para la creación de documentos de facturación en ejecuciones colectivas
- Mostrar la posibilidad de representar una creación de facturas en fechas determinadas
- Describir cómo anular un proceso colectivo de facturación

Contenido del capítulo

Lección: Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación 318
Ejercicio 28: Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación 325

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación

Resumen de la lección

En esta lección muestra las diferentes opciones existentes para la creación de documentos de facturación en Comercial. ¿Que opciones son posibles mediante el pool de facturación y la facturación en proceso de fondo (lote)? ¿Cómo se pueden crear documentos de facturación para ciertos clientes sólo para determinadas fechas?

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar las distintas posibilidades de creación de documentos de facturación
- Explicar la importancia del pool de facturación para la creación de documentos de facturación en ejecuciones colectivas
- Mostrar la posibilidad de representar una creación de facturas en fechas determinadas
- Describir cómo anular un proceso colectivo de facturación

Ejemplo empresarial

Normalmente, las facturas para sus clientes se crean una vez al día.

Si el cliente lo solicita, puede facturar las operaciones de cada mes que sean relevantes para la facturación a final de mes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

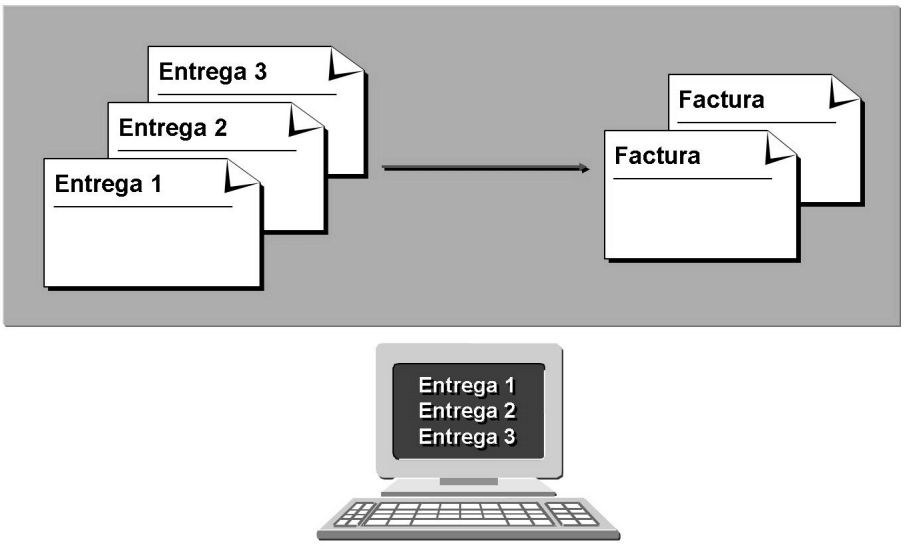


Gráfico 125: Facturar de forma explícita

Los documentos que deben facturarse pueden especificarse de forma explícita mediante la introducción manual de los números de estos documentos (número de pedido o número de nota de entrega, dependiendo de si desea efectuar una facturación por pedido o por entrega).

Si no se ha podido crear ningún documento de facturación porque, por ejemplo, hay un bloqueo de factura fijado, se da salida a un log de errores.

Asimismo, se pueden seleccionar tanto posiciones individuales como cantidades parciales de posiciones para facturarlas al realizar la facturación de pedidos o entregas. Para ello, debe seleccionar la función *Selección de posición* en facturación.

Consejo: En la facturación por entrega, sólo puede modificar las cantidades de posición para los tipos de posición que tengan relevancia para factura **K**.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

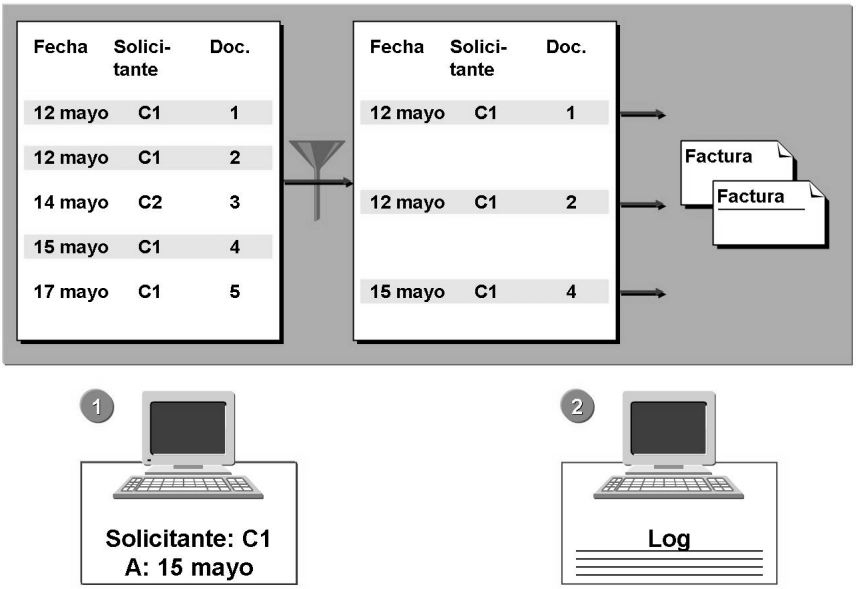


Gráfico 126: Tratamiento del pool de facturación

Normalmente, no facturará las operaciones individualmente. Efectuará, más bien, la facturación periódicamente en el proceso colectivo (por ejemplo, mediante contabilizaciones de salida de mercancías).

Si trabaja con el pool de facturación, indique los criterios de selección (por ejemplo, solicitante, fecha de factura o país receptor). De acuerdo con los criterios de selección indicados, el sistema combina las operaciones que deben facturarse.

Además, al seleccionar decidirá si el pool de facturación sólo debe contener documentos que se facturarán por pedido, por entrega o por ambos.

El gráfico arriba indicado muestra un caso en el que la creación de documentos de facturación está limitada a aquellos documentos entregados antes del 15 de mayo y cuyo solicitante era C1. De acuerdo con esta selección, el sistema crea el pool de trabajo y documentos de facturación a partir de dicha lista.

Tras grabar, puede visualizar el log para saber qué documentos de facturación se han creado a partir de un pool de facturación o qué errores han surgido.

Se puede tratar el pool de facturación en el modo de simulación. El sistema muestra los documentos de facturación sin grabar los documentos. Las operaciones erróneas se indican con el status de tratamiento correspondiente.

Al realizar el tratamiento del pool de facturación, se dispone tanto de más datos de selección (número de documento de venta, canal de distribución, sector y puesto de expedición) como de nuevas formas de tratamiento. Asimismo, se ha ampliado la información que proporciona el log de errores.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

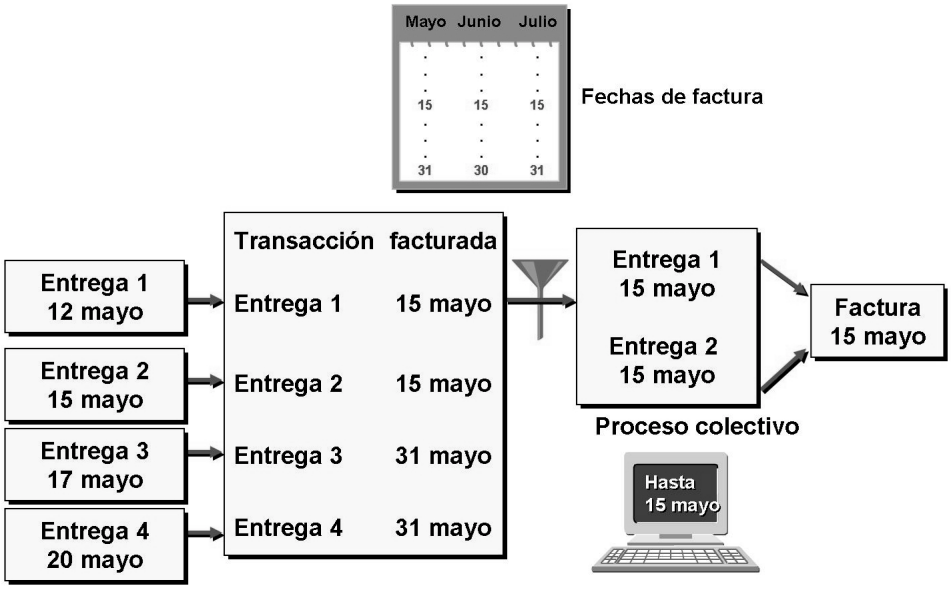


Gráfico 127: Crear facturas en fechas determinadas

Es posible tratar las facturas periódicamente. Todas las entregas que vencen en una fecha determinada pueden agruparse en una factura colectiva y enviarse juntas.

Para ello, previamente debe:

- Actualizar las fechas de facturación individuales en el calendario de fábrica mediante reglas especiales.
- Indicar el número del calendario de fábrica en el registro maestro de cliente del pagador en la imagen de factura (*Fechas de facturación*).

Al crear un documento comercial, el sistema copia la próxima fecha de facturación del calendario de fábrica y la introduce en el documento correspondiente como fecha de facturación.

Consejo: El calendario no depende del mandante.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

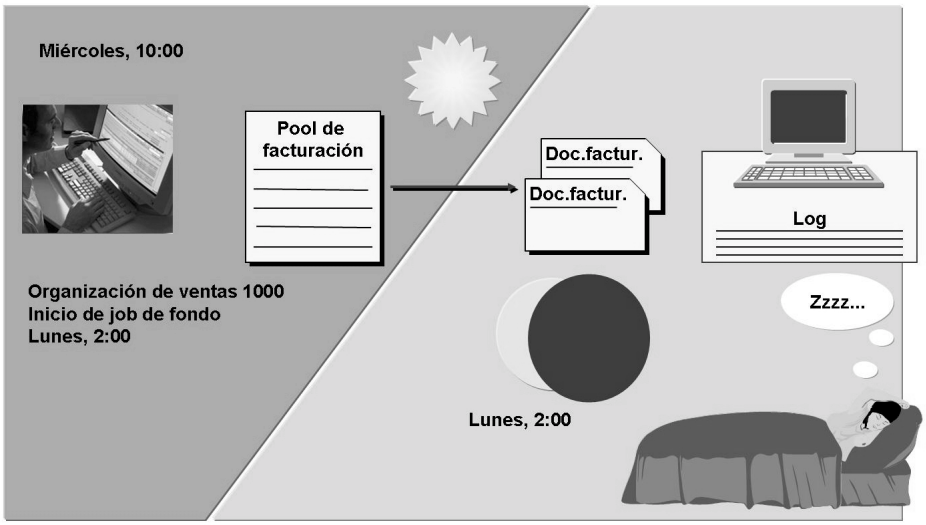


Gráfico 128: Ejecutar la facturación en proceso de fondo

Puede decidir crear facturas a través de un job de fondo, dado que este es un proceso práctico y eficaz. El job de fondo se puede ejecutar de manera automática:

- Periódicamente (por ejemplo, todos los lunes a las 2:00 horas)
- En una fecha determinada (por ejemplo, el 19 de junio a las 20:00 horas)

El sistema puede repartir el pool de facturación en varios jobs de fondo e iniciarlos a la vez. De esta forma, pueden emplearse varios procesadores y conseguir una mejor utilización del hardware.

Si, por ejemplo, puede prescindirse de un log o no es necesaria una lista detallada, SAP recomienda no seleccionar estas opciones en la imagen de selección. De esta forma se consigue un mayor rendimiento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

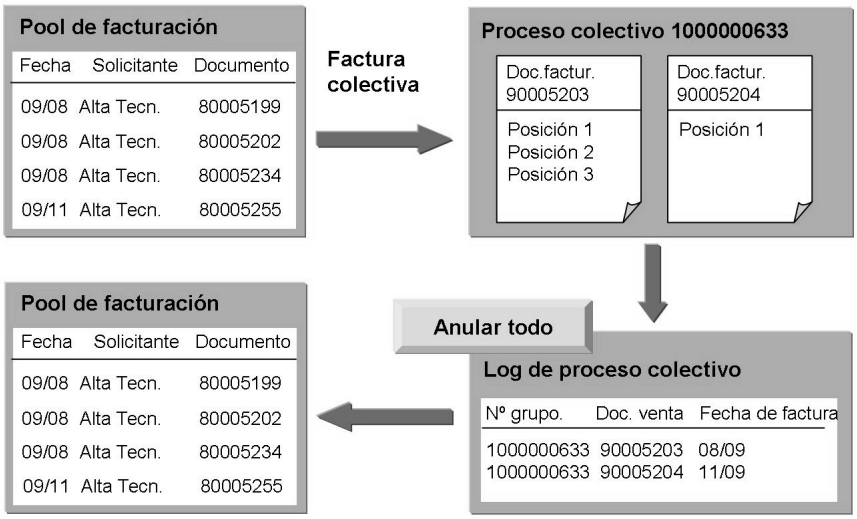


Gráfico 129: Anulación del proceso colectivo de facturación

Es posible anular un proceso colectivo de facturación.

Con ello se anulan todos los documentos de facturación del proceso colectivo. Los documentos de facturación anulados se agrupan bajo un número de proceso colectivo en la clase de proceso colectivo **S** y se pueden visualizar en *Documento de facturación → Log*.

A continuación, ya puede volver a facturar los documentos precedentes para la factura anulada.

Sólo pueden anular procesos colectivos los usuarios que posean las autorización para ello.

Consejo: Para anular un proceso colectivo de facturación, seleccione:

Facturación → Sistema de información → Documento de facturación → Log de proceso colectivo, Documentos → Anular todo.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

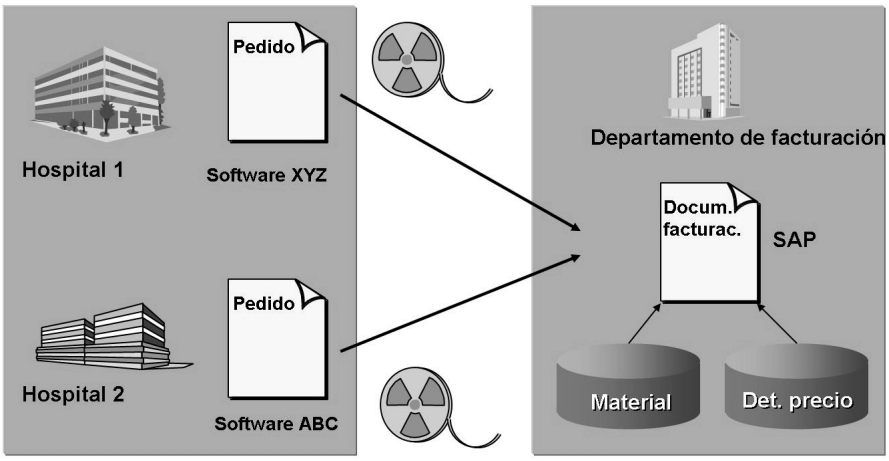


Gráfico 130: Interfase de facturación general

Mediante la interfase de facturación general se pueden facturar documentos externos en el sistema de SAP (es decir, pedidos y entregas que no se han creado en el sistema SAP).

Para ello, previamente debe:

- Preparar los datos en un fichero secuencial de formato prefijado.
- Especificar un número mínimo de campos obligatorios mediante los registros de datos.
- Especificar los campos restantes necesarios para la facturación mediante los registros de datos del fichero secuencial o mediante el sistema (campos opcionales).

Ejemplos:

- Campos obligatorios: Maestro de clientes, organización de ventas, etc.
- Campos opcionales: Maestro de materiales, componentes de precio, etc.

En la interfase se pueden introducir números de referencia externos (como, por ejemplo, número de entrega y número de pedido externos).

Puede obtener información detallada sobre la utilización y la estructura de la interfase de facturación general en la unidad *Interfase de facturación general* de la ayuda online.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 28: Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Llevar a cabo el procedimiento de la facturación en el proceso colectivo
- Describir cómo crear documentos de facturación en fechas determinadas

Ejemplo empresarial

Habitualmente, la facturación en su empresa no se efectúa de forma explícita, sino en el proceso colectivo mediante la entrada de criterios de selección correspondientes para filtrar los documentos a facturar.

Usted ha acordado con algunos de los clientes que éstos reciban las facturas conjuntamente al final de mes.

Tarea 1:

Visualice el pool de facturación para su cliente T-S66B## . Se realiza una facturación por entrega (fecha de facturación a partir del inicio del mes anterior).

1. ¿Qué fecha de factura se introduce en el pool de facturación para las tres entregas?
2. Cree los documentos de facturación para este pool.
3. Determine el(los) número(s) de los documentos de facturación creados.

Tarea 2:

Ahora desea crear documentos de facturación para final de mes para su cliente T-S66B##.

1. Modifique el registro maestro del cliente T-S66B## de manera que en el futuro las facturas se creen al final del cada mes.
2. Ahora, el cliente T-S66B## realiza un pedido de dos unidades del material T-ASB##. Cree el pedido estándar correspondiente. El número de pedido es ##LO615-MR.
3. Cree la entrega para este pedido y ejecute el picking así como la contabilización de salida de mercancías.
4. Visualizar el pool de facturación para su cliente T-S66B## . Se realiza una facturación por entrega (sugerencia: fecha de factura desde el inicio al final del mes). ¿Qué fecha de factura se introduce para la entrega recién creada?

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 28: Diferentes posibilidades de creación de documentos de facturación

Tarea 1:

Visualice el pool de facturación para su cliente T-S66B## . Se realiza una facturación por entrega (fecha de facturación a partir del inicio del mes anterior).

1. ¿Qué fecha de factura se introduce en el pool de facturación para las tres entregas?

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Tratar pool de facturación.*

   Fecha de facturación desde: *Inicio de este mes* a: *Fecha actual*

   Solicitante: *T-S66B##*

   Seleccione campo Por entrega.

   Seleccione *Visualizar pool de facturación*.

   => La fecha de factura corresponde al primer día de este curso.

2. Cree los documentos de facturación para este pool.

   a) En la pantalla de visualización del pool de facturación, seleccione *Grabar.*

3. Determine el(los) número(s) de los documentos de facturación creados.

   a) Seleccione el proceso de facturación que ha creado y seleccione *Documentos* para visualizar los documentos de facturación individuales.

Tarea 2:

Ahora desea crear documentos de facturación para final de mes para su cliente T-S66B##.

1. Modifique el registro maestro del cliente T-S66B## de manera que en el futuro las facturas se creen al final del cada mes.

   a) *Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Modificar → Comercial.*

   Cliente*T-S66B##* y área de ventas *(1000/10/00)*. Confirme sus entradas.

   Seleccione *Datos de área de ventas* → etiqueta *Documento de facturación*. En el campo *Fechas de facturación*, introduzca el calendario *AM* para la liquidación mensual.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Ahora, el cliente T-S66B## realiza un pedido de dos unidades del material T-ASB##. Cree el pedido estándar correspondiente. El número de pedido es ##LO615-MR.

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear: Clase de pedido: Pedido estándar.*

3. Cree la entrega para este pedido y ejecute el picking así como la contabilización de salida de mercancías.

   a) *Expedición y transporte → Entrega de salida → Documento individual → Con referencia al pedido de cliente.*

      Puesto de expedición: 1200

      En la aplicación *Crear entrega de salida*, seleccione *Funciones posteriores → Crear orden de transporte*.

      Seleccione Confirmar para grabar la entrega de salida.

      Número de almacén: 012

      Proceso: Proceso de fondo

      Tomar cantidad picking: 2 (para que GI se contabilice inmediatamente)

4. Visualizar el pool de facturación para su cliente T-S66B## . Se realiza una facturación por entrega (sugerencia: fecha de factura desde el inicio al final del mes). ¿Qué fecha de factura se introduce para la entrega recién creada?

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Tratar pool de facturación.*

      Fecha de factura hasta = final de mes

      Solicitante: Cliente *T-S66B##*

      Seleccione el campo *Por entrega.*.

      => La fecha de factura fijada se encuentra al final del mes.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar las distintas posibilidades de creación de documentos de facturación
- Explicar la importancia del pool de facturación para la creación de documentos de facturación en ejecuciones colectivas
- Mostrar la posibilidad de representar una creación de facturas en fechas determinadas
- Describir cómo anular un proceso colectivo de facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Explicar las distintas posibilidades de creación de documentos de facturación
- Explicar la importancia del pool de facturación para la creación de documentos de facturación en ejecuciones colectivas
- Mostrar la posibilidad de representar una creación de facturas en fechas determinadas
- Describir cómo anular un proceso colectivo de facturación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 13

Formas de liquidación

Resumen del capítulo

En las unidades anteriores no se describen los casos en los que varios documentos de referencia se pueden combinar en una factura o aquellos en los que a partir de un único documento de referencia se pueden crear varios documentos de facturación. En esta unidad se tratan las opciones de control de codificación fija y otras opciones supeditadas a las necesidades específicas de la empresa.

En esta unidad también se presenta la lista de facturas, que es un tipo especial de liquidación.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Explicar las diferentes formas de liquidación
- Nombrar los motivos para realizar una partición de factura
- Realizar las parametrizaciones necesarias para la utilización de listas de facturas

Contenido del capítulo

Lección: Agrupamiento y partición de facturas 332
Ejercicio 29: Agrupamiento y partición de facturas 335
Ejercicio 30: Agrupamiento y partición de facturas 337
Lección: Lista de facturas.....341

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Agrupamiento y partición de facturas

Resumen de la lección

En esta lección se describen las opciones que ofrecen las diferentes formas de liquidación que se utilizan para la facturación en Comercial. A este respecto, la lección analiza las facturas colectivas y las razones para realizar una partición automática de factura.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar las diferentes formas de liquidación
- Nombrar los motivos para realizar una partición de factura

Ejemplo empresarial

Uno de sus clientes desea recibir en una sola factura todas las operaciones que se le deben facturar. Otro cliente le solicita que le envíe una factura individual para cada transacción que se debe facturar.

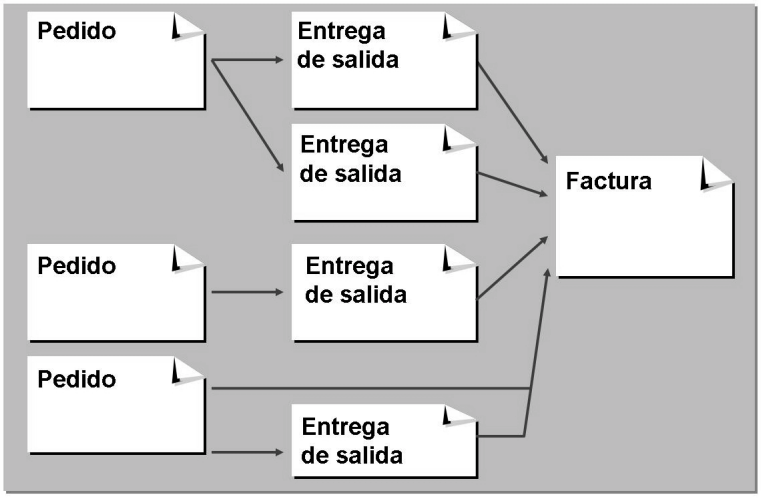


Gráfico 131: Factura colectiva

Como norma, el sistema intenta agrupar en una única factura todas las operaciones compatibles.

En el sistema SAP, se pueden incluir en una sola factura tanto posiciones por pedido como por entrega.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

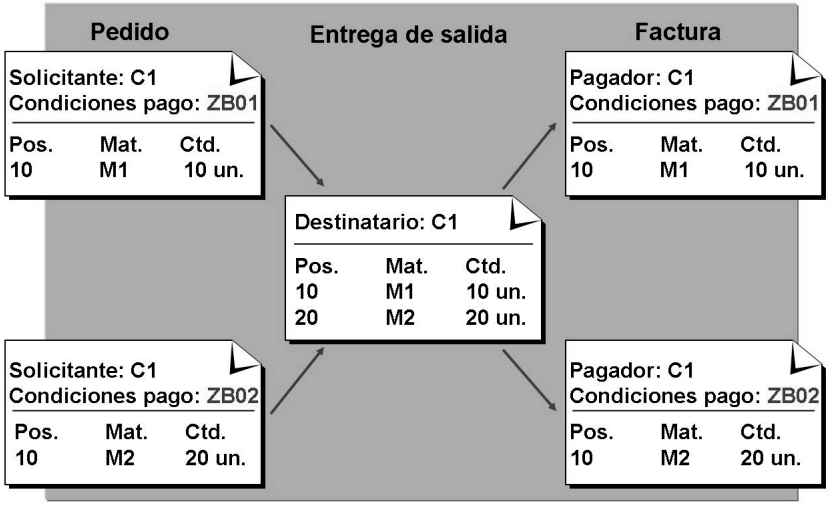


Gráfico 132: Partición automática de factura

Si los datos o los interlocutores de la cabecera no son iguales en todos los campos de cabecera, se realizará automáticamente una partición de factura.

Todos los interlocutores y campos de cabecera del documento de facturación pueden dar lugar a una partición de factura.

- Ejemplo:

  Las condiciones de pago difieren en ambos pedidos (véase arriba).

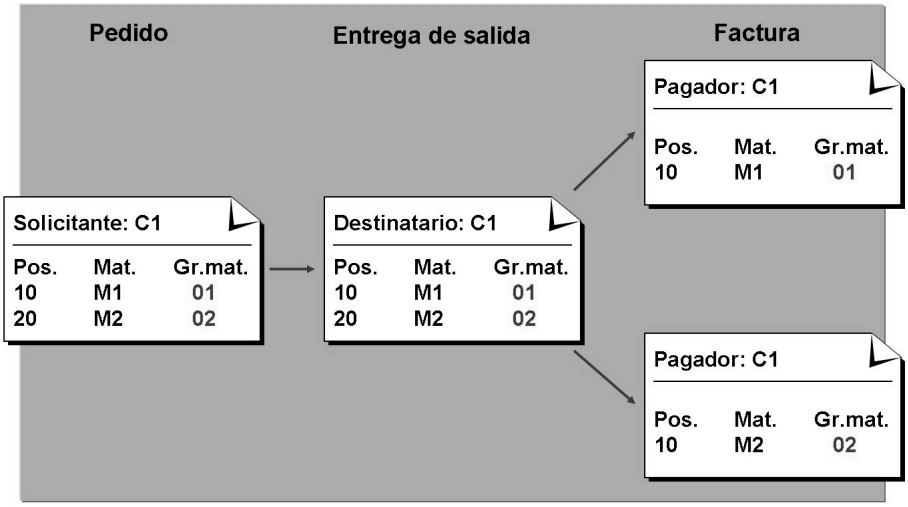


Gráfico 133: Partición de factura dependiente de posición

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Además, el responsable del sistema puede añadir condiciones de partición adicionales en el Customizing del control de copia para evitar que el sistema agrupe documentos comerciales en un documento de facturación.

- Ejemplo: Separación por grupo de materiales o centro de beneficio.

El campo VBRK-ZUKRI se utiliza en la cabecera de factura para almacenar estos criterios de partición adicionales.

Los campos que causan una partición se visualizan en el análisis de la partición.

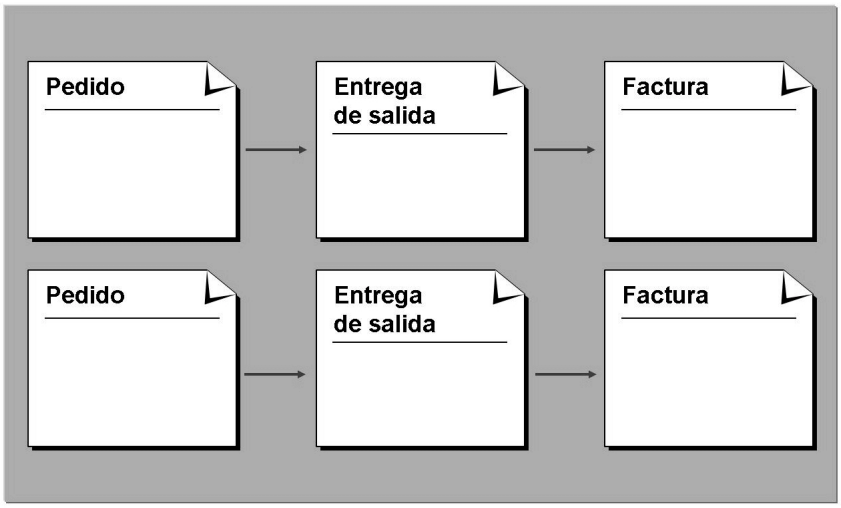


Gráfico 134: Documentos de facturación individuales

Es posible configurar el sistema SAP para que cree un documento de facturación para cada documento de ventas.

Para ello, debe seleccionar la rutina de transferencia de datos 3 en el Customizing del control de copia (con esta condición se introduce el número del documento modelo en el campo VBRK-ZUKRI).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 29: Agrupamiento y partición de facturas

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Explicar los criterios que provocan un agrupamiento de facturas

Ejemplo empresarial

En su empresa, los pedidos o entregas relacionados generalmente deben agruparse en un documento de facturación. Gracias a ello, es posible reducir drásticamente la cantidad de facturas creadas.

Tarea:

1. Visualice el pool de facturación para su cliente T-S66C##. Se realiza una facturación por entrega. Indique la clase de factura *Factura (F1)* en la ficha *Datos por defecto*. Selecciónelo con una fecha de factura a partir del inicio de este mes.
2. Ejecute la facturación en el modo de simulación. (No grabe).
3. ¿Cuántas facturas se han creado y por qué?
4. ¿De dónde procede la asignación de números de posición y los incrementos correspondientes?
5. No grabe. Vuelva al pool de facturación y anote el número de la segunda entrega.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 29: Agrupamiento y partición de facturas

Tarea:

1. Visualice el pool de facturación para su cliente T-S66C##. Se realiza una facturación por entrega. Indique la clase de factura *Factura (F1)* en la ficha *Datos por defecto*. Selecciónelo con una fecha de factura a partir del inicio de este mes.

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Tratar pool de facturación:*

   Ficha *Datos por defecto*: Seleccione *Factura (F1)* en los **datos por defecto de la clase de factura**.

   Solicitante: *T-S66C##*

   Campo: Seleccione *Por entrega*

   Seleccione *Visualizar pool de facturación*.

2. Ejecute la facturación en el modo de simulación. (No grabe).

   a) Seleccione *Simulación*.

3. ¿Cuántas facturas se han creado y por qué?

   a) Se ha creado una factura con cuatro posiciones porque los datos de cabecera resultantes en el documento de facturación son idénticos para ambas entregas y, por lo tanto, es posible un agrupamiento.

4. ¿De dónde procede la asignación de números de posición y los incrementos correspondientes?

   a) *Customizing:*

   Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Definir clases de factura:

   Imagen detallada para la clase de factura utilizada *Clase de factura F1*:

   campo *Incremento del nº de posición*

   => Puesto que aquí no se ha introducido ningún valor, se utiliza el incremento 1.

5. No grabe. Vuelva al pool de facturación y anote el número de la segunda entrega.

   a) Ver tarea

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 30: Agrupamiento y partición de facturas

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Describir los criterios que lanzan una partición de factura
- Crear un documento de facturación para cada entrega

Ejemplo empresarial

En algunos casos, es necesario modificar manualmente las condiciones de pago estipuladas con su cliente en el pedido. Debido a ello, puede querer examinar el efecto que estas modificaciones tienen en la facturación. Además, necesita garantizar que en sus facturas de feria se cree un único documento de facturación para cada entrega.

Tarea 1:

Visualice el flujo de documentos para la entrega mencionada en el ejercicio anterior.

1. Modifique las condiciones de pago en el pedido para esta entrega en ZB02 (número de pedido: ##LO615-A10).
2. Vuelva a visualizar el pool de facturación para el cliente T-S66C## (fecha de factura: a partir del inicio de este mes). Indique la clase de factura *Factura (F1)* en la ficha *Datos por defecto*. Ejecute la facturación en el modo de simulación. ¿Cuántas facturas se han creado? ¿Cuáles son los criterios de partición?
3. Grabe las facturas.

Tarea 2:

Desea garantizar en sus facturas de feria (clase de factura ZF##) que se cree un documento de facturación para cada entrega.

1. ¿Cómo puede garantizar esto? Realice este paso en el Customizing (sugerencia: clase de entrega LF, clase de factura ZF## y tipo de posición TAN).

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 30: Agrupamiento y partición de facturas

Tarea 1:

Visualice el flujo de documentos para la entrega mencionada en el ejercicio anterior.

1. Modifique las condiciones de pago en el pedido para esta entrega en ZB02 (número de pedido: ##LO615-A10).

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Modificar:*

   Modifique las condiciones de pago en **ZB02** y grabe el pedido.

2. Vuelva a visualizar el pool de facturación para el cliente T-S66C## (fecha de factura: a partir del inicio de este mes). Indique la clase de factura *Factura (F1)* en la ficha *Datos por defecto*. Ejecute la facturación en el modo de simulación. ¿Cuántas facturas se han creado? ¿Cuáles son los criterios de partición?

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Tratar pool de facturación*

   Datos por defecto: *Clase de factura (F1)*

   Solicitante: ***T-S66C##***

   Campo: Seleccione *Por entrega*

   Seleccione *Visualizar pool de facturación*.

   Seleccione *Simulación.*

   ⇒ Se crean dos documentos de facturación.

   Seleccione los dos documentos de facturación y elija *Análisis de partición*

   ⇒ Debido a condiciones de pago diferentes en los pedidos no podría realizar un agrupamiento en un único documento de facturación.

3. Grabe las facturas.

   a) Seleccione Grabar.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Desea garantizar en sus facturas de feria (clase de factura ZF##) que se cree un documento de facturación para cada entrega.

1. ¿Cómo puede garantizar esto? Realice este paso en el Customizing (sugerencia: clase de entrega LF, clase de factura ZF## y tipo de posición TAN).

   a) El número del documento modelo debe incorporarse en la cabecera del documento de facturación para que se genere una partición de factura debido a números de entrega distintos. Esto se puede llevar a cabo mediante la introducción del número del documento modelo en el campo *VBRK-ZUKRI*.

      Customizing:

      Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Actualizar control de copia para documentos de facturación → Control de copia: Documento de entrega a documento de facturación → De fuente LF a destino ZF## → Posición → Imagen detallada para TAN:

      En el campo **Datos** *VBRK/VBRP*, indique **procedimiento 3** *(= factura individual)*.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar las diferentes formas de liquidación
- Nombrar los motivos para realizar una partición de factura

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Lista de facturas

Resumen de la lección

En esta lección se explica en detalle un tipo especial de liquidación, la lista de facturas.

Las listas de facturas se utilizan sobre todo para asociaciones de compras, cuando la central liquida facturas de todos los almacenes. La central no recibe todas las facturas individuales de los almacenes, sino una lista de facturas en fechas determinadas. Este es un documento de facturación en el que constan todas las facturas individuales de los almacenes.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Realizar las parametrizaciones necesarias para la utilización de listas de facturas

Ejemplo empresarial

Se tiene que enviar una factura a cada uno de los integrantes de una asociación de compras. La central, que se encarga de liquidar las facturas, quiere ver todas las facturas de una lista de facturas.

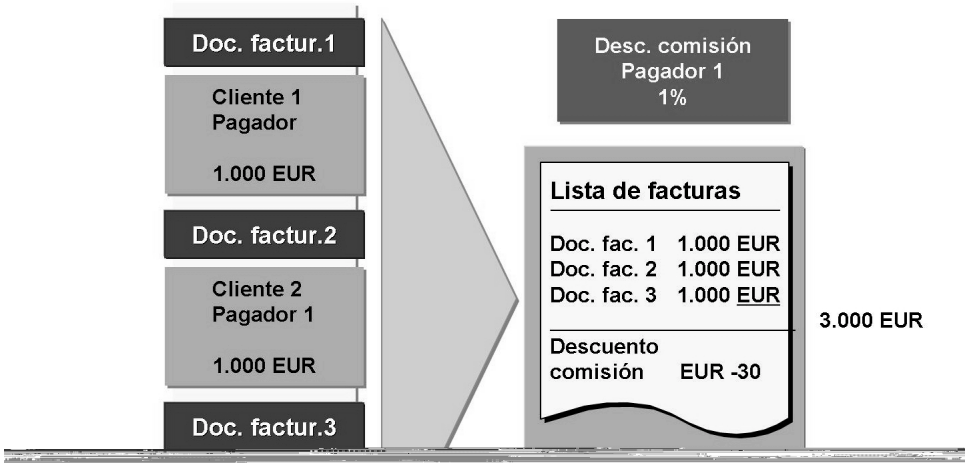


Gráfico 135: Lista de facturas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Las listas de facturas permiten enviar listas que contienen varios documentos de facturación (facturas, abonos o notas de cargo) a un responsable de pago de forma periódica o en fechas determinadas.

El administrador del sistema debe actualizar los siguientes datos en el Customizing de Comercial:

- Si se acuerda un descuento factoring, deben estar actualizadas las clases de condición RL00 (descuento factoring) y MW15.
- Cada clase de factura que se quiere incluir en una lista de facturas debe tener asignada una clase de lista de facturas. La versión estándar de SAP incluye dos clases de lista de facturas: LR para facturas y notas de cargo, y LG para abonos.

Asimismo, es necesario actualizar los siguientes datos maestros:

- Debe definirse un calendario de fábrica que especifique los intervalos de tiempo o los días en que se deben crear las listas de facturas. Indique este calendario de fábrica en el registro maestro del cliente pagador (imagen de factura, campo *Fecha de lista de facturas*).
- Actualice los registros de condiciones para la clase de condición RL00 del pagador.
- Cree registros de condiciones para las clases de condiciones LR00 y RD01.

  (Puede utilizar la tecnología de las comunicaciones para decidir si enviar la factura al cliente una vez creada o no hacerlo hasta que se haya creado la lista de facturas).

Las listas de facturas se pueden anular. En el caso de descuentos factoring, para F1 se crea el correspondiente documento de anulación.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Explicar las diferentes formas de liquidación
- Nombrar los motivos para realizar una partición de factura
- Realizar las parametrizaciones necesarias para la utilización de listas de facturas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 14

Operaciones comerciales especiales

Resumen del capítulo

En las industrias de servicios y mantenimiento, con frecuencia se desea introducir varias fechas de liquidación para una única posición. En pedidos con grandes volúmenes y largos períodos, se puede requerir también la posibilidad de facturar cantidades parciales en fechas separadas. También se pueden utilizar anticipos.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Efectuar un proceso empresarial con facturación periódica y con facturación parcial
- Describir el proceso de gestión de anticipos en Comercial y en Gestión financiera
- Explicar el proceso de pagos a plazos

Contenido del capítulo

Lección: Planes de facturación: Facturación periódica o facturación parcial.....346
Ejercicio 31: Planes de facturación: Facturación periódica o facturación parcial 353
Lección: Gestión de anticipos en Comercial 357
Ejercicio 32: Gestión de anticipos en Comercial 363
Lección: Pago a plazos 368

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En la gestión de alquiler y servicios se utiliza muy a menudo la facturación periódica en la que se factura el valor total a facturar para cada fecha de modo periódico.

Sin embargo, en la construcción de instalaciones se utiliza muchas veces la facturación parcial en la que el valor total a facturar se distribuye entre las fechas individuales del plan de facturación.

En función del proceso empresarial que se está tratando, el sistema puede proponer automáticamente una de las dos clases de plan de facturación.

Gráfico 137: Facturación periódica

La facturación periódica puede utilizarse, por ejemplo, en la gestión de alquiler.

Así, los datos contractuales almacenados en el sistema pueden utilizarse como base para la confección de un plan de facturación.

Las fechas de inicio y de finalización determinan la duración del plan de facturación. Siempre que sea posible, se tomarán de los datos contractuales. En ciertas circunstancias no se fija ninguna fecha final, ya que habrá estipulado un período de validez ilimitado. En este caso, es posible añadir nuevas fechas hasta el horizonte (el horizonte indica el número de períodos de liquidación que se establecen en el plan de facturación).

Se pueden crear nuevas fechas, ya sea directamente a través del plan de facturación o mediante un informe RVFPLA01. Se debe programar el informe para que se ejecute a intervalos regulares, dado que no se lleva a cabo automáticamente una estructuración de nuevas fechas en la facturación de períodos de liquidación individuales.

Mediante las fechas de factura es posible determinar la periodicidad de la facturación y establecer si, por ejemplo, debe facturarse el primer o el último día de cada mes.

Gráfico 138: Facturación parcial

En la utilización de la facturación parcial, el valor total a facturar se distribuye entre las fechas individuales del plan de facturación según determinadas reglas.

Es posible indicar tantas fechas para cada plan de facturación como sea necesario.

Las fechas de plan de facturación pueden bloquearse.

Las modificaciones (por ejemplo, en los importes) que tienen lugar después de que ciertos documentos de facturación parcial ya hayan sido creados se distribuyen entre las fechas de plan de facturación posteriores restantes. La parte a calcular posteriormente para las facturas ya creadas también se recoge en la factura de cierre.

El sistema crea una entrada en el índice de factura para cada fecha de factura. Esto significa que usted encontrará, en el momento de la fecha de factura indicada, un índice de factura para esta facturación parcial. En este caso, la facturación debe realizarse por pedido.

Al crear la factura se actualiza el status de factura de las fechas del plan de facturación.

Las fechas ya facturadas no se pueden modificar en el plan de facturación.

Es posible visualizar los documentos de facturación existentes mediante el flujo de documentos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Gráfico 139: Plan de facturación vinculado a facturación parcial

Un ejemplo típico para la aplicación de una facturación parcial es la facturación de proyectos de ingeniería industrial. Estos proyectos muchas veces contienen una serie de hitos que marcan la terminación de las diferentes etapas del proyecto.

En el sistema SAP, los hitos se almacenan en una red junto con datos plan y datos reales del proyecto. Los hitos están asignados a las fechas del plan de facturación y contienen un bloqueo de factura hasta que el hito se notifique como terminado.

En un plan de facturación parcial, es posible controlar si la fecha de factura:

- Es una fecha fija
- Se debe actualizar con la fecha real del hito
- Se actualiza con la fecha real del hito si la producción se termina antes de la fecha de facturación planificada

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

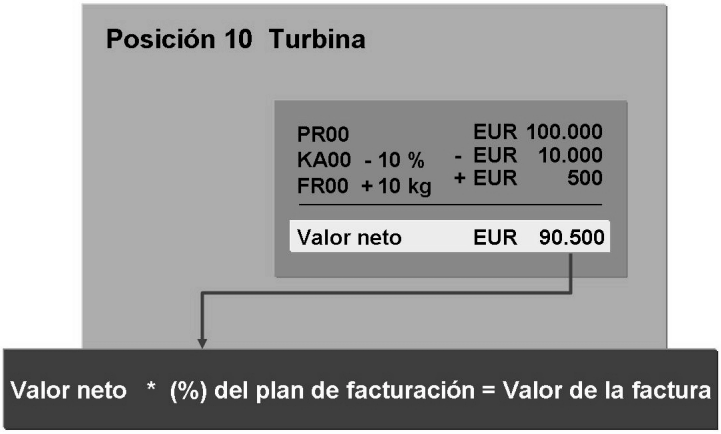


Gráfico 140: Regla de facturación: Determinación del valor de cálculo

Es posible almacenar una regla de facturación para cada fecha de plan de facturación. Esta regla establece cómo se determina el valor a facturar en una fecha concreta.

De esta manera se puede fijar, por ejemplo, si debe facturarse un porcentaje o un importe fijo del importe total.

Además, se puede determinar si el importe a facturar cuenta como una factura de cierre en la que deben tenerse en cuenta fechas todavía no facturadas.

Dentro del marco de la determinación de precio, se crean registros de condición para clases de condición especiales, en las que se puede definir, por ejemplo, un precio para cada mes en el caso de gastos de alquiler. De este modo es posible facturar el valor cada mes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

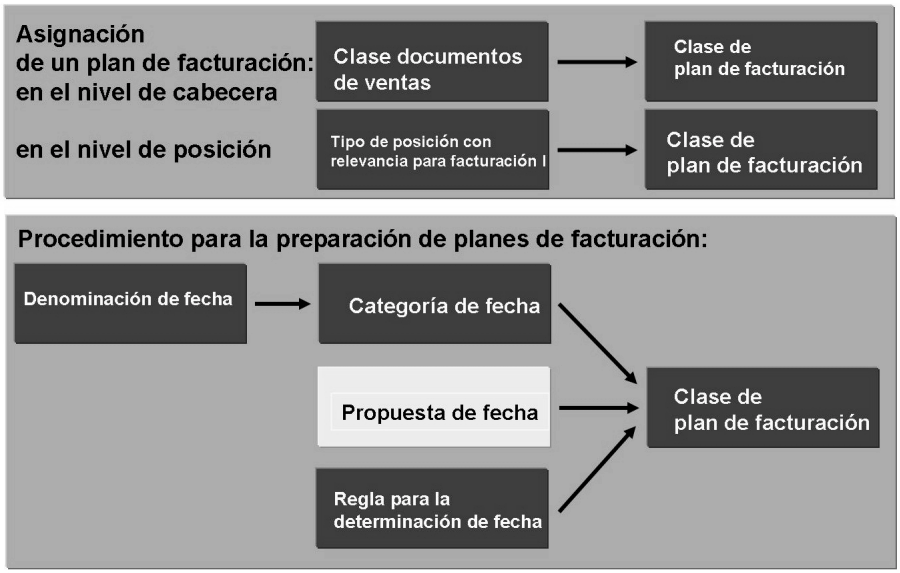


Gráfico 141: Customizing para planes de facturación

La clase de plan de facturación se determina a partir del tipo de posición de documento y la relevancia de factura (aquí, la relevancia de factura I significa relevante para plan de facturación-facturación por pedido).

Las denominaciones de fecha representan las denominaciones textuales para las fechas de facturación correspondientes del plan de facturación, por ejemplo, 0003 para la concertación de contrato y 0005 para el montaje. No poseen ningún carácter de control.

Las categorías de fecha definidas realizan una función de control de las fechas de facturación. Por ejemplo, establecen con qué regla de facturación se liquida la fecha, si la fecha de factura es una fecha fija y si se fija un bloqueo de factura en esta fecha.

Las reglas para determinación de fecha se requieren en el plan de facturación para determinar la fecha de inicio y la fecha final, así como para determinar las fechas de factura correspondientes (por ejemplo, dos días antes del último día del mes).

La base de cada regla para determinación de fecha es una fecha base a la cual se añade un período de tiempo definido.

La diferenciación de la facturación periódica y la facturación parcial con los parámetros de control relevantes se realiza mediante la clase de plan de facturación.

La propuesta de fecha es relevante exclusivamente para la facturación parcial. Determina una secuencia de fechas que se puede utilizar como referencia para la determinación de fecha en el tratamiento del pedido.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 31: Planes de facturación: Facturación periódica o facturación parcial

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Explicar cómo utilizar y configurar los planes de facturación periódica

Ejemplo empresarial

Algunos clientes han acordado con su empresa contratos de mantenimiento de ordenadores. Usted factura a estos clientes un importe estipulado cada mes.

Tarea:

Cree un contrato de mantenimiento para su cliente T-S66E##.

1. Utilice la clase de contrato *Mantenimiento (WV)* del área de ventas organización de ventas 1000, canal de distribución 14 y sector 00. *(sugerencia: Logística → Comercial → Ventas → Período abierto → Crear)*. El servicio que se debe prestar corresponde al material T-ZS2## (número de pedido: ##LO615-PF).
2. Pase a las fechas del plan de facturación. Determine la regla de cálculo para el registro de condiciones de la determinación del precio correspondiente dentro de un período de liquidación.
3. Facture el primer período de liquidación (la fecha de factura debería ser el último día del mes).
4. Visualice el pedido de servicio creado. ¿Qué status de factura tiene ahora el primer período de liquidación?
5. ¿En función de qué criterio está asignado un plan de facturación periódica o parcial a la posición? Diga de qué criterio se trata.
6. ¿Qué criterio determina el método de control para el nivel de los períodos de liquidación? ¿Qué parámetros de control están almacenados aquí? Siga estas parametrizaciones en el Customizing.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 31: Planes de facturación: Facturación periódica o facturación parcial

Tarea:

Cree un contrato de mantenimiento para su cliente T-S66E##.

1. Utilice la clase de contrato *Mantenimiento (WV)* del área de ventas organización de ventas 1000, canal de distribución 14 y sector 00. *(sugerencia: Logística → Comercial → Ventas → Período abierto → Crear)*. El servicio que se debe prestar corresponde al material T-ZS2## (número de pedido: ##LO615-PF).

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Período abierto → Crear*.

   Clase de contrato *Mantenimiento (WV)*

2. Pase a las fechas del plan de facturación. Determine la regla de cálculo para el registro de condiciones de la determinación del precio correspondiente dentro de un período de liquidación.

   a) Seleccione la posición y elija *Plan de facturación.*

   Seleccione un período de liquidación y elija *Condiciones*.

   ⇒ El precio para el servicio que se debe prestar se determina mediante la clase de condición PPSV.

   Seleccione **clase de condición** *PPSV* y pase a la **imagen detallada**.

   ⇒ Regla de cálculo: M (= dependiente de la cantidad – precio mensual).

3. Facture el primer período de liquidación (la fecha de factura debería ser el último día del mes).

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Tratar pool de facturación:*

   Fecha de factura hasta: *Final de mes*

   Solicitante: *T-S66E##*

   Campo: Seleccione *Por pedido*

   Seleccione *Visualizar pool de facturación*.

   Grabar

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Visualice el pedido de servicio creado. ¿Qué status de factura tiene ahora el primer período de liquidación?

   a) *Logística → Comercial → Ventas → Período abierto → Visualizar*

      Seleccione la posición y pase al plan de facturación.

      ⇒ El status del primer período de liquidación está fijado en *C* (= terminado).

5. ¿En función de qué criterio está asignado un plan de facturación periódica o parcial a la posición? Diga de qué criterio se trata.

   a) En función del tipo de posición se decide si se ha asignado un plan de facturación periódica o parcial a la posición.

      Por ejemplo, clase de plan de facturación 02 (= facturación periódica) se ha asignado al tipo de posición Contrato de mantenimiento (WVN). La clase de plan de facturación 01 (= facturación parcial), en cambio, se ha asignado al tipo de posición Factor hito (TAO).

6. ¿Qué criterio determina el método de control para el nivel de los períodos de liquidación? ¿Qué parámetros de control están almacenados aquí? Siga estas parametrizaciones en el Customizing.

   a) El criterio relevante para el control en el nivel de los períodos de liquidación es la categoría de fecha. En este caso, se pueden fijar los parámetros de control como la regla de facturación, el bloqueo de factura y la clase de factura por defecto.

      Customizing:

      Comercial → Facturación → Plan de facturación → Definir y asignar categoría de fecha → Actualizar categoría de fecha para la clase de plan de facturación

      Seleccione la entrada para la *clase de plan de facturación 02* y la *categoría de fecha 01* y observe los parámetros de control que se han fijado.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Efectuar un proceso empresarial con facturación periódica y con facturación parcial

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Gestión de anticipos en Comercial

Resumen de la lección

En esta lección se estudia en detalle la integración de la gestión de anticipos entre Comercial y Gestión financiera. En este sentido, la funcionalidad de plan de facturación en Comercial se ha visto mejorada con el diseño de funciones especialmente diseñadas para la gestión de anticipos. La integración con Gestión financiera es muy importante cuando se utiliza esta función. Algunas características de contabilización de Gestión financiera han de ser tenidas en cuenta. Éstas se presentan en esta unidad, así como las especificaciones de Comercial.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir el proceso de gestión de anticipos en Comercial y en Gestión financiera

Ejemplo empresarial

Su empresa ha firmado un contrato para un proyecto de gran envergadura. Para este proyecto, se debe pagar un anticipo. Asimismo, se deberán facturar durante el transcurso del proyecto importes parciales individuales.

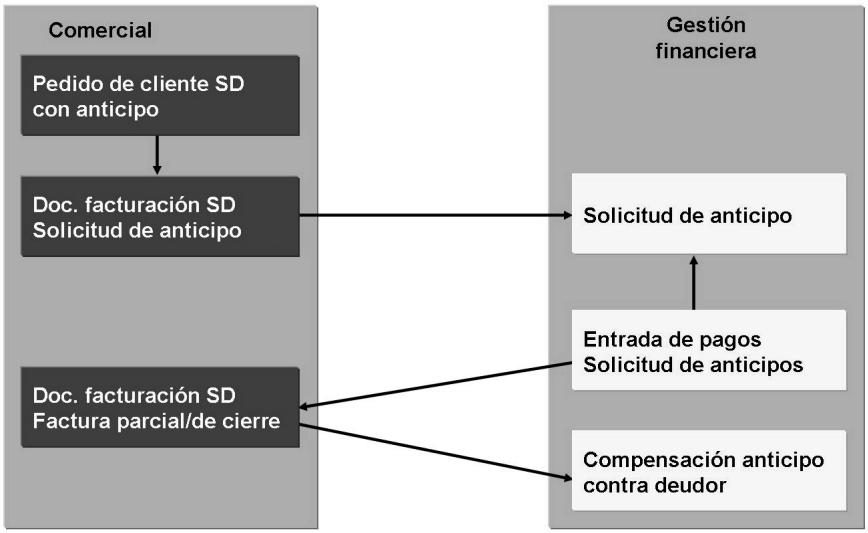


Gráfico 142: Gestión de anticipos en Comercial y en Gestión financiera

En la construcción de instalaciones y en el área de bienes de inversión habitualmente se estipulan anticipos con el cliente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Los anticipos ya están creados en el pedido del cliente.

Para la fecha de vencimiento correspondiente, se envía una solicitud de anticipo (documento de facturación de Comercial) al cliente.

La solicitud de anticipo de Comercial se contabiliza automáticamente como solicitud de anticipo en Contabilidad financiera (contabilización como apunte estadístico). La posición tiene un indicador de mayor especial F que garantiza que se trata de una contabilización estadística. La contabilización se efectúa en una cuenta diferente, lo que le permite distinguir las solicitudes de anticipo de otros deudores.

En la contabilización de la entrada de pagos para un anticipo, éste se asigna a la solicitud de anticipo. Además, el importe anticipado se asigna a la cuenta del pedido del cliente. La posición tiene un indicador de operación en cuenta de mayor especial A.

En facturas parciales y de cierre, se realiza un traspaso de los anticipos efectuados como anticipos a compensar. En Gestión financiera, los anticipos se restan de la cuenta asociada especial y se introducen en la cuenta asociada estándar. Con ello, los anticipos a compensar aparecen en las partidas abiertas del cliente y en consecuencia se reduce la suma adeudada.

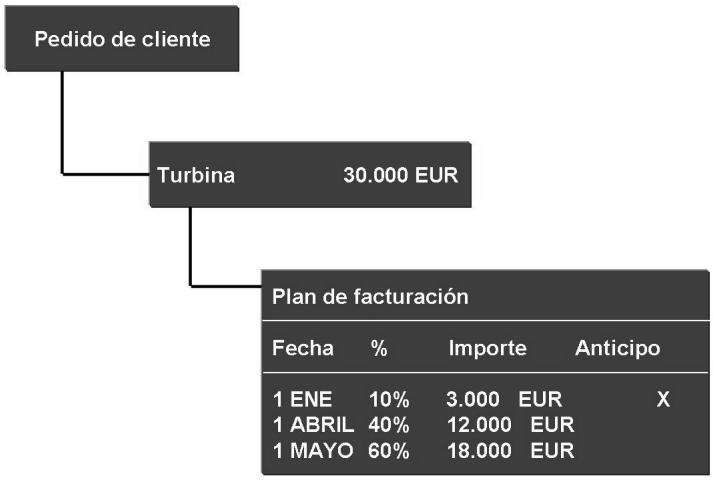


Gráfico 143: Acuerdos de anticipo en el pedido de cliente

Para la gestión de anticipos se utiliza la función de plan de facturación.

Se pueden almacenar uno o varios acuerdos de anticipo como fecha en el plan de facturación.

El valor del anticipo estipulado puede registrarse como importe o como porcentaje del valor de la posición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Aquí, el control se lleva a cabo mediante la regla de facturación:

- Regla de facturación 4: anticipo en caso de facturación parcial por porcentajes
- Regla de facturación 5: anticipo en caso de facturación parcial por valores

El acuerdo de anticipo puede asignarse directamente a una posición o también puede ser válido para todas las posiciones del pedido.

Consejo: Para posiciones de anticipo en documentos comerciales se utiliza la clase de condición especial *AZWR*, en lugar de la clase de condición de precio habitual*PR00*. La clase de condición *e* y la regla de cálculo *B* (importe fijo) están asignados a la clase de condición *AZWR*. En la determinación de la clase de condición *AZWR*, las demás clases de condición se configuran como inactivas.

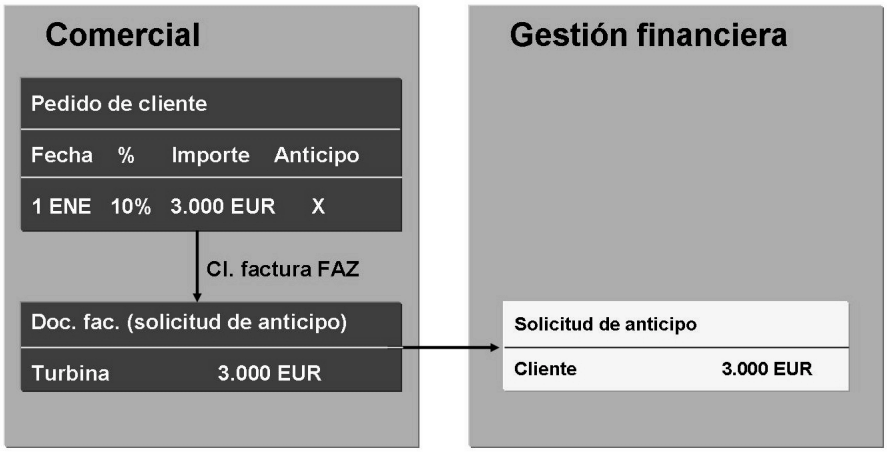


Gráfico 144: Solicitud de anticipo

En cuanto se haya alcanzado la fecha de factura en el plan de facturación para el anticipo, se crea una factura de anticipo y se envía al cliente. Para la creación de la solicitud de anticipo se utiliza la clase de factura FAZ.

Esta solicitud de anticipo se puede crear de los modos siguientes:

- Automático, mediante el tratamiento del pool de facturación en el proceso colectivo
- Explícito, mediante la indicación del número de pedido a través de la transacción *Crear documento de facturación*.

Al crear la solicitud de anticipo se determina automáticamente el impuesto y se especifica.

En Gestión financiera se crea automáticamente la solicitud de anticipo a partir de la solicitud de anticipo en Comercial.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Mediante el flujo de documentos del pedido de cliente puede ver las solicitudes de anticipo creadas en Comercial así como en Gestión financiera.

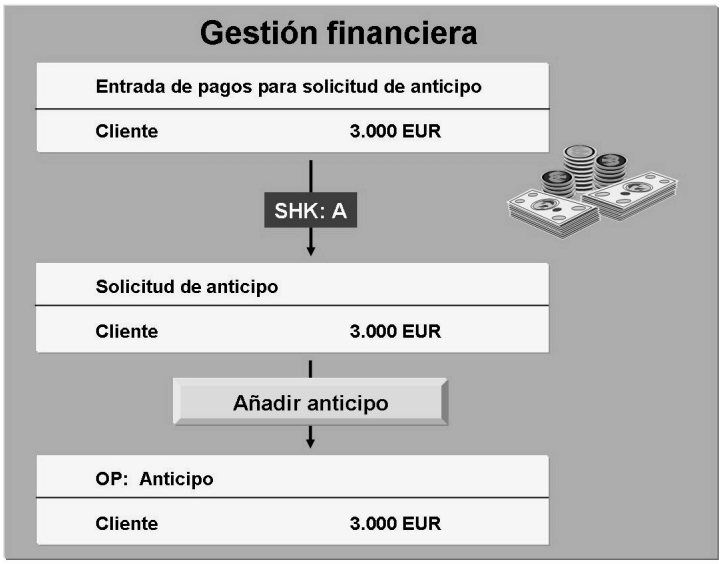


Gráfico 145: Pagos de anticipos

Cuando se liquida una solicitud de anticipo, el indicador de mayor especial **A** muestra los pagos en Gestión financiera como anticipo a través de la contabilización. Se puede seleccionar una entrada de pagos de las solicitudes abiertas y seleccionar *Crear anticipo* para asignarla a un proceso.

Se pueden visualizar los anticipos en las posiciones abiertas de la contabilidad de deudores bajo el indicador de operación en cuenta de mayor especial A.

La solicitud de anticipo está configurada como compensada en el flujo de documentos del pedido de cliente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

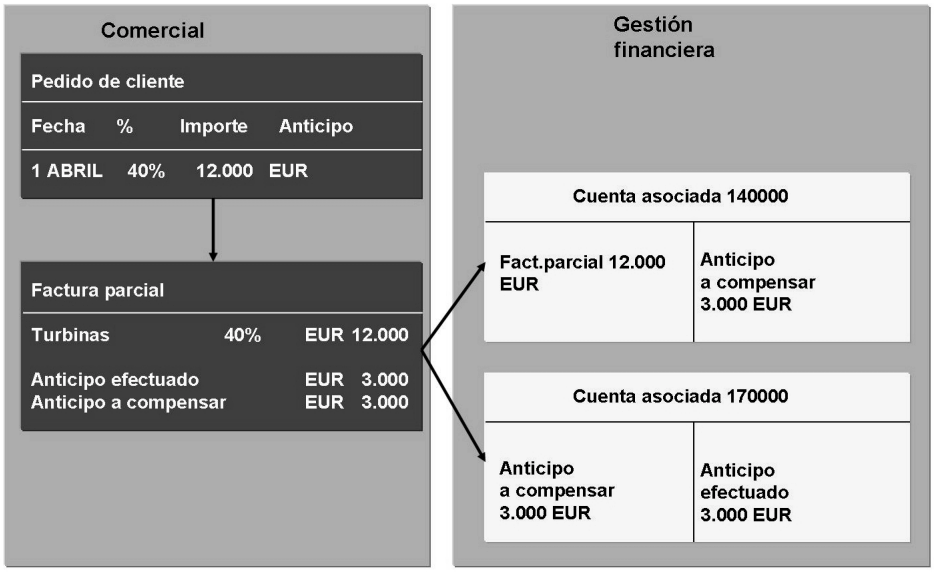


Gráfico 146: Factura parcial - Compensación completa

En facturas parciales o facturas de cierre, los anticipos efectuados se traspasan a los documentos de facturación como anticipos a compensar.

En la impresión de la factura, el importe anticipado y vencido para la compensación se especifica y se puede restar de los deudores. Es decir, no se efectúa ninguna compensación automática en la impresión de la factura.

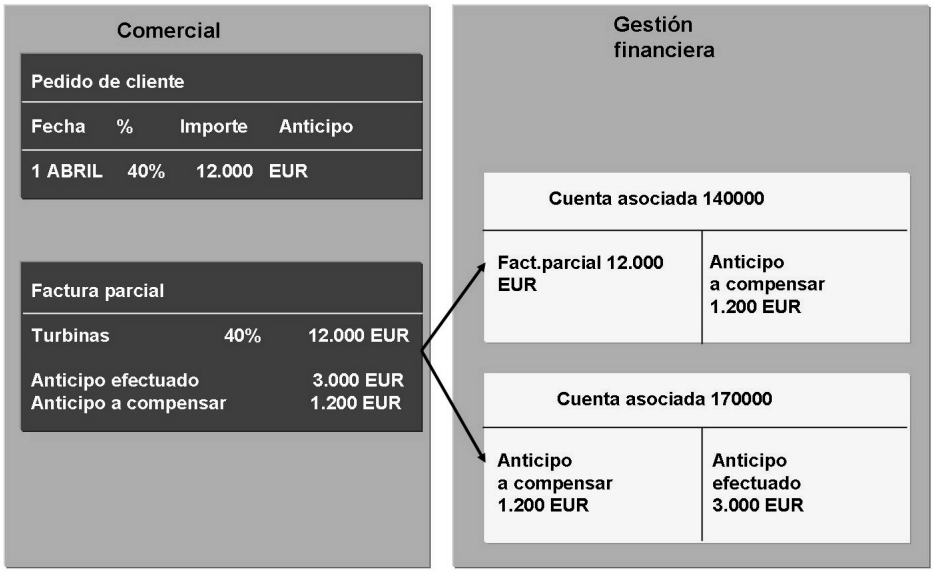


Gráfico 147: Factura parcial - Compensación proporcional

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En facturas parciales, se puede modificar el importe del anticipo a compensar (a través de la modificación del importe de la clase de condición *AZWR* en la imagen de determinación de precio de la posición).

En este caso, el importe máximo para la compensación es el importe recibido como anticipo menos los anticipos ya compensados.

En la facturación final se tendrán en cuenta todos los anticipos todavía no compensados.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 32: Gestión de anticipos en Comercial

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Explicar el proceso de gestión de anticipos entre Comercial y Gestión financiera

Ejemplo empresarial

En la venta de instalaciones complejas, su empresa normalmente exigirá al comprador un anticipo. Este anticipo efectuado por el cliente debe reflejarse en los documentos de facturación que se emitan posteriormente.

Tarea:

Cree un pedido estándar (TA) para el cliente T-S66F## (organización de ventas 1000, canal de distribución 10 y sector 00). Este cliente encarga un ascensor (número de material: T-FS2##). El número de pedido es ##LO615-AZ.

1. Pase al plan de facturación y fíjese en el importe del anticipo y en la fecha en la que éste debe efectuarse. Anote las fechas de factura y los importes a facturar para cada fecha.

   _____

   _____

2. Cree una factura para la solicitud de anticipo (sugerencia: utilice una fecha de selección en la facturación posterior a la fecha del anticipo, pero anterior a la fecha de la primera factura parcial). ¿Qué clase de factura se utiliza?

   _____

3. El cliente efectúa el pago del anticipo facturado. Contabilice la entrada de pago.

   Acceso vía: *Finanzas → Gestión financiera → Clientes→ Entrada de documentos → Anticipo → Anticipo:*

   Utilice el **indicador de operación en cuenta de mayor especial** *A* y la cuenta bancaria 113100.

   Seleccione *Solicitudes* para asignar el anticipo a la factura de anticipo arriba indicada.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Ahora efectúe una facturación parcial del primer período de liquidación (sugerencia: borre previamente el bloqueo de factura definido en el plan de facturación para la fecha de liquidación correspondiente. Al crear la factura, seleccione una fecha que sea posterior a la primera factura parcial, pero anterior a la segunda factura parcial). En esta operación debe compensarse completamente el importe del anticipo efectuado.
5. ¿Cómo podría conseguir que en la primera factura parcial sólo se compense una parte del anticipo efectuado?

   _____

6. Observe el flujo de documentos para este pedido.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 32: Gestión de anticipos en Comercial

Tarea:

Cree un pedido estándar (TA) para el cliente T-S66F## (organización de ventas 1000, canal de distribución 10 y sector 00). Este cliente encarga un ascensor (número de material: T-FS2##). El número de pedido es ##LO615-AZ.

1. Pase al plan de facturación y fíjese en el importe del anticipo y en la fecha en la que éste debe efectuarse. Anote las fechas de factura y los importes a facturar para cada fecha.

   _____

   _____

   a) Seleccione la posición y elija *Pasar a → Posición → Plan de facturación.*

2. Cree una factura para la solicitud de anticipo (sugerencia: utilice una fecha de selección en la facturación posterior a la fecha del anticipo, pero anterior a la fecha de la primera factura parcial). ¿Qué clase de factura se utiliza?

   _____

   a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Crear.*

   Indique el número de pedido anterior y seleccione **Fecha de selección** para limitar las fechas, según se ha descrito anteriormente.

   => La clase de factura FAZ se utiliza para facturar la solicitud de anticipo.

3. El cliente efectúa el pago del anticipo facturado. Contabilice la entrada de pago.

   Acceso vía: *Finanzas → Gestión financiera → Clientes→ Entrada de documentos → Anticipo → Anticipo:*

   Utilice el **indicador de operación en cuenta de mayor especial** *A* y la cuenta bancaria 113100.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Seleccione *Solicitudes* para asignar el anticipo a la factura de anticipo arriba indicada.

a) Fecha de documento: Fecha actual

Cuenta de deudor: *T-S66F##*

Indicador especial de mayor: *A*

Cuenta bancaria: *113100*

Importe: *Importe del anticipo + IVA*

Seleccione *Solicitudes.*

Seleccione la solicitud de anticipo en la lista y elija *Crear anticipo*.

4. Ahora efectúe una facturación parcial del primer período de liquidación (sugerencia: borre previamente el bloqueo de factura definido en el plan de facturación para la fecha de liquidación correspondiente. Al crear la factura, seleccione una fecha que sea posterior a la primera factura parcial, pero anterior a la segunda factura parcial). En esta operación debe compensarse completamente el importe del anticipo efectuado.

   a) Consulte la tarea 2 para obtener una descripción del procedimiento.

   => En el documento de facturación aparecen dos posiciones: El importe de la primera factura parcial así como el anticipo efectuado por el cliente que todavía se tiene que compensar.

5. ¿Cómo podría conseguir que en la primera factura parcial sólo se compense una parte del anticipo efectuado?

   _____

   a) La clase de condición AZWR se utiliza sobre todo para la gestión de anticipos. Si sólo se lleva a cabo una compensación parcial, puede marcar la posición de anticipo que se quiere compensar en la factura, pasar a la imagen de condiciones y modificar el valor de la clase de condición AZWR.

6. Observe el flujo de documentos para este pedido.

   a) Observe el flujo de documentos para este pedido.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir el proceso de gestión de anticipos en Comercial y en Gestión financiera

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Pago a plazos

Resumen de la lección

El pago a plazos se utiliza para definir el pago recibido de una factura. Por lo tanto, en el momento de procesar pagos a plazos se genera una factura por el importe total del pedido. La factura especifica también qué porcentaje del importe se ha de pagar en qué fecha. En finanzas, se crean automáticamente varios apuntes contables de deudor con este propósito.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar el proceso de pagos a plazos

Ejemplo empresarial

Un cliente efectúa un pedido de artículos. Una vez se han entregado los artículos, se factura al cliente< se crea automáticamente la factura en Gestión financiera.

Sus representantes de ventas están interesados en diferentes tipos de información del documento de facturación. Esta información se puede encontrar en diversas pantallas y vistas.

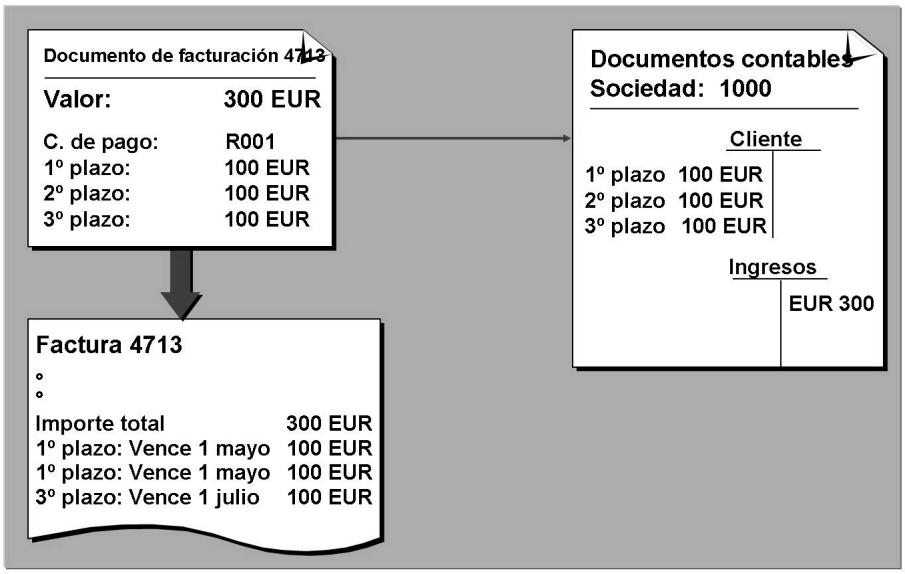


Gráfico 148: Plan de cuotas

El plan de cuotas permite al cliente pagar a plazos. Se crea un único documento de facturación para todos los pagos. A partir de éste puede imprimirse una lista de cada fecha de pago y de los importes exactos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para cada pago a plazos se crea un apunte contable de deudor individual en Gestión financiera.

Se deben determinar las condiciones del pago a plazos en Customizing.

Para las condiciones de pago a plazos debe determinar el número y el importe de los plazos en porcentajes y las condiciones de pago para cada pago a plazos. Cuando se contabiliza una factura con una condición de pago a plazos, y en base a la especificación de los plazos, el sistema genera el número de apuntes correspondientes en el documento contable.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar el proceso de pagos a plazos

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Efectuar un proceso empresarial con facturación periódica y con facturación parcial
- Describir el proceso de gestión de anticipos en Comercial y en Gestión financiera
- Explicar el proceso de pagos a plazos

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. ¿Cómo se implementa un pago a plazos?

2. ¿Qué se “regula” en el pago a plazos? ¿Cuál es la diferencia entre un plan de facturación y un pago a plazos?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. ¿Cómo se implementa un pago a plazos?

   Respuesta: Un pago a plazos se configura mediante las condiciones de pago de Gestión financiera. En Comercial se utilizan las respectivas condiciones para los pagos a plazos (términos del pago a plazos).

2. ¿Qué se “regula” en el pago a plazos? ¿Cuál es la diferencia entre un plan de facturación y un pago a plazos?

   Respuesta: Las fechas de los pagos se regulan o estipulan en un plan de pago a plazos. Las fechas de liquidación se regulan o estipulan en un plan de facturación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 15

Determinación de cuentas

Resumen del capítulo

A lo largo del curso, volverá constantemente a documentos contables que ha creado. Sin embargo, todavía no hemos aprendido cómo se determinan los tipos de imputación relevantes, que se explicará en esta unidad.

Aquí se tratan también las opciones que la imputación de divisiones ofrece para la creación de balances internos y para la cuenta de pérdidas y ganancias.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Describir las diferentes divisiones en las que se utiliza la determinación de cuentas
- Describir el proceso de la determinación de cuentas
- Explicar la utilización y la determinación de divisiones

Contenido del capítulo

Lección: Proceso de determinación de cuentas y divisiones 376
Ejercicio 33: Proceso de determinación de cuentas y divisiones 381
Lección: Imputación de divisiones.....387

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Proceso de determinación de cuentas y divisiones

Resumen de la lección

Esta lección muestra las diferentes divisiones en las que se utiliza la determinación de cuentas. Explica el proceso de determinación de cuentas mediante la utilización de la determinación de una cuenta de ganancias como ejemplo.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir las diferentes divisiones en las que se utiliza la determinación de cuentas
- Describir el proceso de la determinación de cuentas

Ejemplo empresarial

Usted desea que, siempre que cree un documento de facturación, los ingresos, la reducción de ingresos y los impuestos se contabilicen automáticamente en las cuentas correspondientes de Gestión financiera.

Gráfico 149: Utilización de la determinación de cuentas

La determinación de las cuentas a contabilizar es necesaria en diversas áreas:

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Por una parte, deben determinarse automáticamente las cuentas de mayor para la contabilización de ingresos, reducciones de ingresos y el impuesto sobre el valor añadido en el momento de la transferencia de los datos del documento de facturación a FI.

Además, si se tratan ventas al contado, debe indicarse una cuenta de mayor para la compensación en efectivo en el documento (sin contabilización en la cuenta de deudor).

Además, el sistema puede establecer una cuenta asociada diferente a la que se ha indicado en el registro maestro de pagadores.

Al utilizar tarjetas de pago, también es necesario contabilizar en cuentas de mayor divergentes.

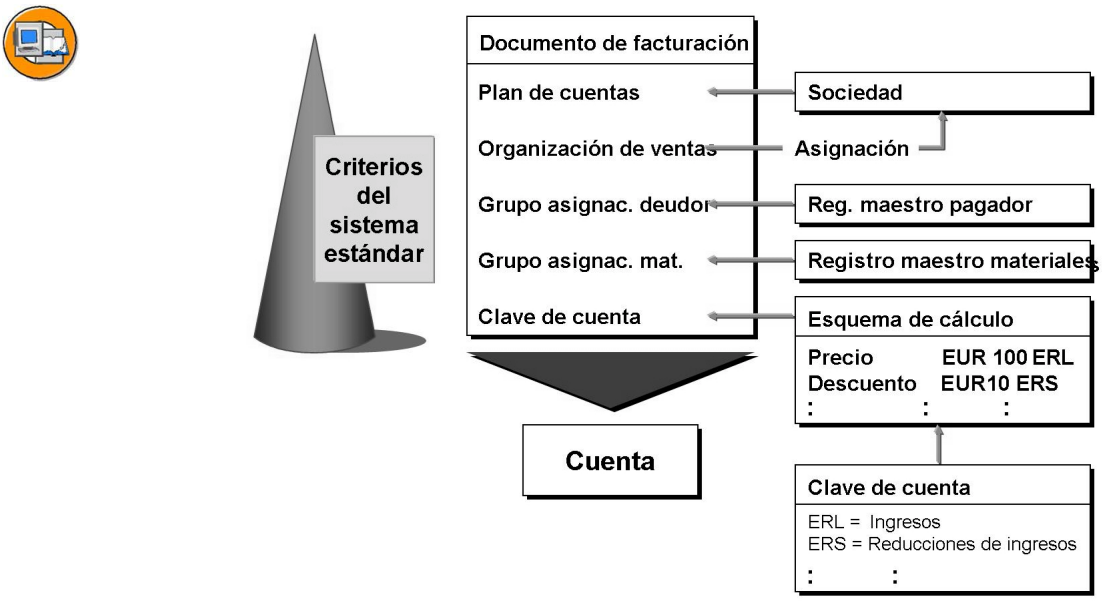


Gráfico 150: Criterios de imputación en la factura

Las cuentas de ingresos se crean en FI para obtener determinadas evaluaciones así como poder efectuar reconciliaciones con el cálculo de resultados.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Por esta razón, es posible que la determinación de cuentas sea dependiente de varios criterios para determinar cuentas correspondientes. Los siguientes criterios se definen en el sistema estándar:

- Plan de cuentas
- Organización de ventas
- Grupo de imputación del responsable de pago

  (Con ello es posible una división de clientes, por ejemplo, entre clientes nacionales y clientes internacionales.)

- Grupo de imputación del responsable del material

  (Con ello es posible una división de materiales, por ejemplo entre servicios y mercancías.)

- Clave de cuenta

  (Las claves de cuenta se asignan a clases de condición en los procedimientos de determinación de precio, lo que hace posible, por ejemplo, la contabilización de condiciones de porte en una cuenta especial de ingresos de porte).

Debe asegurarse de que la configuración que establezca para la determinación de cuenta coincida con las de Gestión financiera y Comercial.

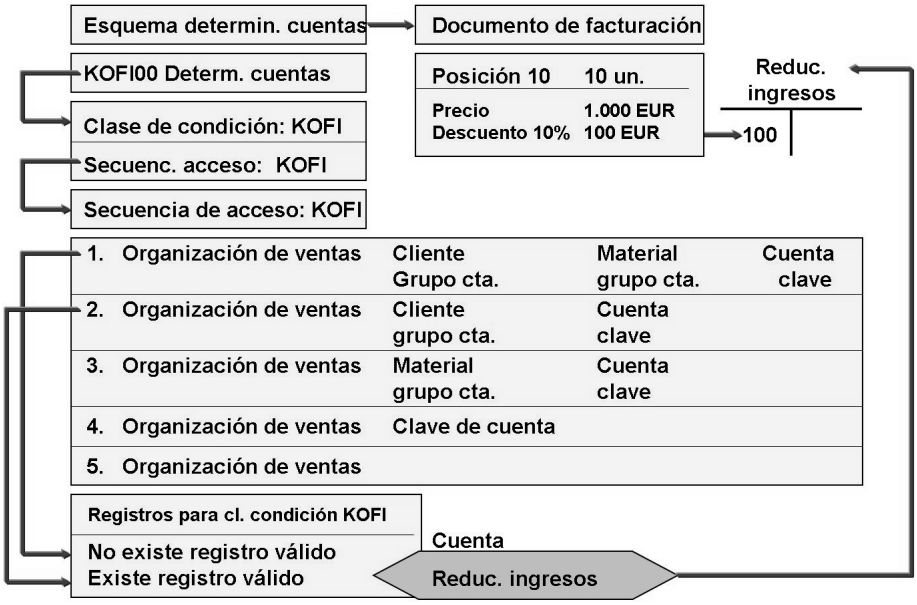


Gráfico 151: Determinación de cuentas de ingresos

La determinación de las cuentas se efectúa mediante la técnica de condiciones.

En función de la clase de factura, se asigna un esquema de determinación de cuentas para cuentas de mayor.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En este esquema se encuentran una o varias clases de condición a las que está asignada una secuencia de acceso.

Esta secuencia de acceso se compone de accesos individuales en forma de tablas de condiciones.

Las tablas de condiciones contienen los campos y combinaciones de campos de los que debe depender la determinación de cuentas de ingresos.

Se indican los datos de documento en los campos clave para buscar una cuenta de mayor correspondiente para la combinación relevante.

Si se determina una cuenta de mayor con un acceso, ésta se configura en el documento contable y se cancela la búsqueda.

Consejo: En la determinación de cuentas de Comercial no se ha definido la cuenta para contabilizar el IVA. Se almacena la correspondiente asignación en el Customizing de Gestión financiera.

(Acceso vía: *Gestión financiera → Parametrizaciones globales de Gestión financiera -> Impuesto sobre el volumen de negocios -> Contabilización → Crear cuentas de impuestos*).

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 33: Proceso de determinación de cuentas y divisiones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Describir los criterios para la determinación de cuentas
- Ejecutar el proceso de la determinación de cuentas

Ejemplo empresarial

Desea perfeccionar la determinación de cuentas en su empresa para los acuerdos en Gestión financiera. Algunos de sus clientes son empresas asociadas a su empresa. En el futuro desea conseguir que los ingresos por ventas obtenidos con este cliente se contabilicen en una cuenta especial para ingresos por ventas de empresas asociadas. Para ejecutar un diferenciación de los clientes a tal efecto, cree un nuevo grupo de imputación para deudores.

Tarea 1:

Si cliente T-S66B## es una empresa asociada a su empresa. Los ingresos que obtiene con este cliente deben contabilizarse en la cuenta 802000 en el futuro.

1. En el Customizing, grabe el grupo 80+## (ejemplo para el grupo 13: indique el grupo de imputación 80+13 = 93) como un nuevo grupo de imputación para deudores.
2. Modifique el grupo de imputación del cliente T-S66B## en el registro maestro de cliente a 80+## para representar la diferenciación que se necesita.

Tarea 2:

Visualice el documento contable para el documento de facturación que ya ha creado en la unidad *Creación de documentos de facturación*, es decir, el documento de facturación del pedido estándar con el número de pedido ##Lo615-A6.

1. ¿En qué cuenta se han contabilizado los ingresos por ventas hasta ahora?

   _____

Tarea 3:

En el futuro, los ingresos por ventas de empresas asociadas deben contabilizarse en la cuenta 802000.

1. Primero verifique qué clave de cuenta está asignada a la clase de condición PR00 en el esquema de cálculo RVAA01 que utiliza. Anótelo.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Si tiene lugar la constelación organización de ventas 1000, grupo de cuentas Deudor 80+##, grupo de cuentas Material 01 así como la clave de cuenta arriba indicada debe efectuarse una contabilización en la cuenta 802000. ¿En qué tabla de condiciones debe actualizar una entrada?

Consejo: Hasta ahora, la determinación de cuentas de mayor se ha realizado mediante campos clave definidos durante la determinación de cuentas (organización de ventas, grupo de cuentas de deudor, grupo de cuentas de material y clave de cuenta).

3. Efectúe este paso en el Customizing. (sugerencia: (aplicación V, clase de condición KOFI y plan de cuentas INT).
4. Examine el resultado mediante la creación y la facturación de un pedido estándar (TA) para su cliente T-S66B##, material T-ASA## (1 unidad) y número de pedido ##LO615-KO. Realice todos los pasos que sean necesarios (cree la entrega de salida, el picking y la salida de mercancías). Analice la contabilización en Gestión financiera a través de la visualización del documento contable.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 33: Proceso de determinación de cuentas y divisiones

Tarea 1:

Si cliente T-S66B## es una empresa asociada a su empresa. Los ingresos que obtiene con este cliente deben contabilizarse en la cuenta 802000 en el futuro.

1. En el Customizing, grabe el grupo 80+## (ejemplo para el grupo 13: indique el grupo de imputación 80+13 = 93) como un nuevo grupo de imputación para deudores.

   a) *Customizing:*

   Comercial → Funciones básicas → Imputación/Cálculo de costes → Determinación de cuentas de ingresos → Verificar datos maestros relevantes para la imputación → **Clientes** *Grupos de imputación.*

   Indique **grupo de imputación** *80+##* como una **nueva entrada**. **Descripción**: *Grupo de ingresos ##.*

   Ejemplo para el grupo 13

   Entrada: Grupo de imputación deudor: *93* (80+13), descripción: *Grupo de ingresos 13.*

2. Modifique el grupo de imputación del cliente T-S66B## en el registro maestro de cliente a 80+## para representar la diferenciación que se necesita.

   a) *Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Modificar → Comercial*

   Cliente *T-S66B##* (área de ventas: **1000/10/00**). Confirme sus entradas.

   Datos del área de ventas - **etiqueta**: Seleccione *Documento de facturación*.

   Indique su nuevo grupo de imputación creado en el campo *Grupo de imputación*.

Tarea 2:

Visualice el documento contable para el documento de facturación que ya ha creado en la unidad *Creación de documentos de facturación*, es decir, el documento de facturación del pedido estándar con el número de pedido ##Lo615-A6.

1. ¿En qué cuenta se han contabilizado los ingresos por ventas hasta ahora?

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

---

a) *Logística → Comercial → Facturación → Factura → Visualizar*. Seleccione *Finanzas* y el *documento contable*.

=> Todos los **ingresos** se contabilizan en la **cuenta 800002**.

Tarea 3:

En el futuro, los ingresos por ventas de empresas asociadas deben contabilizarse en la cuenta 802000.

1. Primero verifique qué clave de cuenta está asignada a la clase de condición PR00 en el esquema de cálculo RVAA01 que utiliza. Anótelo.

---

a) *Customizing:*

Comercial → Funciones básicas → Imputación/Cálculo de costes → Determinación de cuentas de ingresos → Definir y asignar clave de cuenta → Asignar clave de cuenta

Haga clic en el esquema de cálculo estándar **Esquema** *RVAA01*.

=> La clase de condición PR00 está asignada a la clave de cuenta ERL.

2. Si tiene lugar la constelación organización de ventas 1000, grupo de cuentas Deudor 80+##, grupo de cuentas Material 01 así como la clave de cuenta arriba indicada debe efectuarse una contabilización en la cuenta 802000. ¿En qué tabla de condiciones debe actualizar una entrada?

Consejo: Hasta ahora, la determinación de cuentas de mayor se ha realizado mediante campos clave definidos durante la determinación de cuentas (organización de ventas, grupo de cuentas de deudor, grupo de cuentas de material y clave de cuenta).

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

a) *Customizing:*

Comercial → Funciones básicas → Imputación/Cálculo de costes → Determinación de cuentas de ingresos → Definir clases de determinación de cuentas y secuencias de acceso → Actualizar secuencias de acceso para determinación de cuentas.

Visualice los accesos de la secuencia de acceso KOFI y seleccione los campos clave.

Debe actualizar esta entrada para *la tabla de condiciones 001*, que está formada por los campos clave para las organizaciones de ventas, los grupos de imputación y las claves de material y de cuenta.

3. Efectúe este paso en el Customizing. (sugerencia: (aplicación V, clase de condición KOFI y plan de cuentas INT).

a) *Customizing:*

Comercial → Funciones básicas → Imputación/Cálculo de costes → Determinación de cuentas de ingresos → Asignar cuentas de mayor:

Seleccione **tabla** *001* y realice una nueva entrada:

Aplicación:	*V*
Clase de condición:	*KOFI*
Plan de cuentas:	*INT*
Organización de ventas:	*1000*
Grupo de imputación deudor:	*80+##*
Grupo de imputación deudor:	*01*
Clave de cuenta:	*ERL*
Cuenta de mayor:	*802000*

4. Examine el resultado mediante la creación y la facturación de un pedido estándar (TA) para su cliente T-S66B##, material T-ASA## (1 unidad) y número de pedido ##LO615-KO. Realice todos los pasos que sean necesarios (cree la entrega de salida, el picking y la salida de mercancías). Analice la contabilización en Gestión financiera a través de la visualización del documento contable.

a) La contabilización de los ingresos por ventas debería efectuado ahora en **la cuenta** *802000.* En el documento de facturación puede obtener información más detallada sobre la determinación de cuentas mediante *Entorno → Análisis de la determinación de cuentas → Cuentas de beneficios*.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir las diferentes divisiones en las que se utiliza la determinación de cuentas
- Describir el proceso de la determinación de cuentas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Imputación de divisiones

Resumen de la lección

Esta lección se centra en los procesos de imputación de divisiones.

Puede definir divisiones por sectores, por ejemplo, para la creación de “balances internos” o con fines de reporting interno. Esto se realiza en Gestión financiera. Las divisiones que se determinan se pueden ver en el documento contable. La determinación se efectúa para cada posición del pedido en Comercial de acuerdo a unas reglas definidas.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar la utilización y la determinación de divisiones

Ejemplo empresarial

Con el fin de realizar un reporting específico de la empresa, se definen las divisiones, por ejemplo, a través de sectores de distribución individuales.

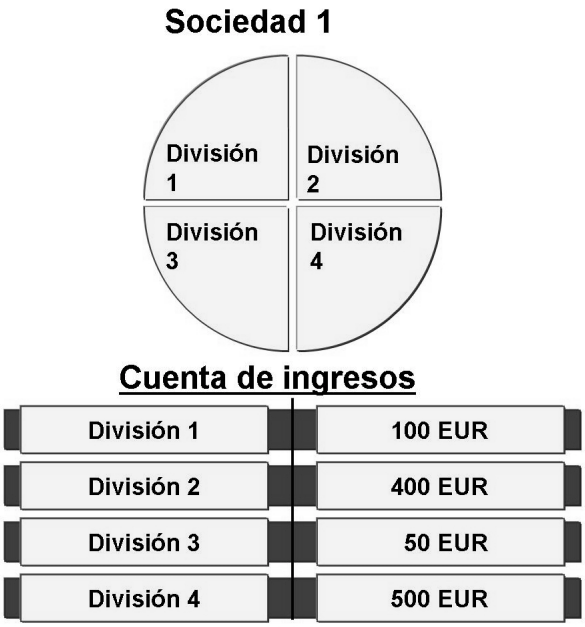


Gráfico 152: Divisiones

La sociedad representa una unidad jurídica independiente. Se crea la cuenta de balance y de pérdidas y ganancias normativas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Una división puede proporcionar información financiera a varias sociedades con respecto a campos de acción significativos (por ejemplo, relacionado con el sector).

Los balances y la cuenta de pérdidas y ganancias de la división sólo se pueden utilizar para el reporting interno.

Las cuentas de mayor pueden contabilizarse para cada división.

La división no tiene ninguna imputación fija en el Customizing, sino que se determina para cada posición del pedido según determinadas reglas.

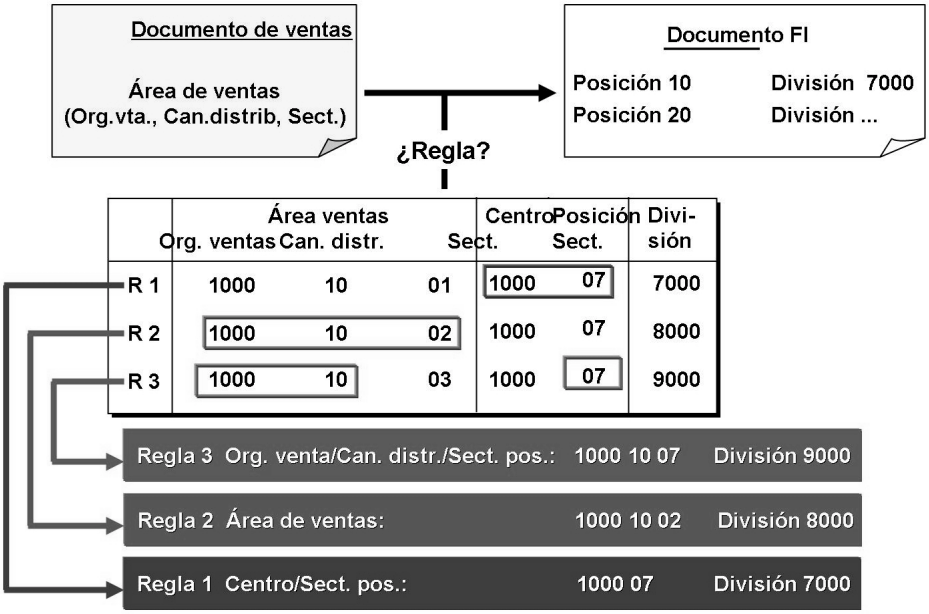


Gráfico 153: Determinación de la división

Para cada área de ventas pueden especificarse las reglas según las cuales se determina la división.

Hay tres reglas (no se pueden ampliar):

- La imputación de la división se efectúa según centro y sector de posición
- La imputación de la división se efectúa según el área de ventas.
- La imputación de la división se efectúa según la organización de ventas, el canal de distribución y el sector de posición.

De esta manera, puede ocurrir que se determinen diferentes divisiones para diversas posiciones en el pedido. Cuando esto sucede, el sistema crea automáticamente varios apuntes contables de deudor para las divisiones correspondientes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar la utilización y la determinación de divisiones

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Describir las diferentes divisiones en las que se utiliza la determinación de cuentas
- Describir el proceso de la determinación de cuentas
- Explicar la utilización y la determinación de divisiones

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Examine sus conocimientos

1. ¿Quién define las divisiones?

2. ¿Es necesario utilizar divisiones?

3. ¿Cuántas normas existen para la determinación de divisiones?

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Respuestas

1. ¿Quién define las divisiones?

   Respuesta: Las divisiones se definen en Gestión financiera.

2. ¿Es necesario utilizar divisiones?

   Respuesta: No. La utilización de divisiones es opcional. No lo exige la ley.

3. ¿Cuántas normas existen para la determinación de divisiones?

   Respuesta: Hay tres normas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 16

Interfase SD/FI

Resumen del capítulo

En la unidad anterior se cubre un importante aspecto de la integración como es la determinación automática de cuentas. En ésta, se tratan otras funciones especiales de la interfase entre los departamentos Comercial y Gestión financiera, que ha sido desarrollada para diversos fines. El control de lo anterior se lleva a cabo en diversos lugares, como en el control de copia o directamente en la clase de factura.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Explicar la posibilidad de evitar la creación automática de documentos contables
- Describir varios campos para la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera (por ejemplo, para la compensación)
- Explicar el traspaso de interlocutores de Comercial en el contexto de las relaciones entre las filiales y la central
- Describir los efectos de la contabilización negativa, la clase de documento y los abonos con fecha valor sobre la clase de factura

Contenido del capítulo

Lección: Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera 394
Ejercicio 34: Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera 403

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera

Resumen de la lección

Esta lección se centra en campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera. En ella se analiza la opción disponible de evitar que los documentos contables se creen automáticamente y se describen varios campos para la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar la posibilidad de evitar la creación automática de documentos contables
- Describir varios campos para la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera (por ejemplo, para la compensación)
- Explicar el traspaso de interlocutores de Comercial en el contexto de las relaciones entre las filiales y la central
- Describir los efectos de la contabilización negativa, la clase de documento y los abonos con fecha valor sobre la clase de factura

Ejemplo empresarial

Usted quiere realizar una verificación adicional de la factura antes de traspasar los datos a Gestión financiera.

Asimismo, debe traspasar información específica de Gestión financiera relacionada con la asignación y la diferenciación de operaciones en Finanzas.

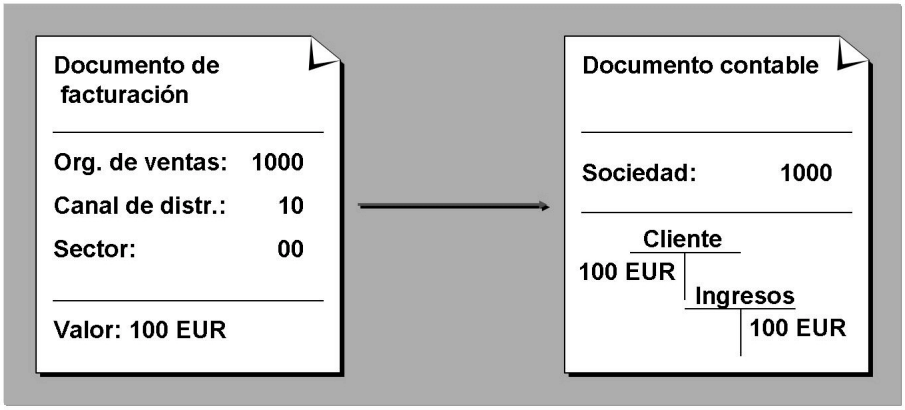


Gráfico 154: Conexión con Gestión financiera

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El sistema traspasa los datos de factura que están en las facturas, los abonos y las notas de cargo a Gestión financiera y los contabiliza en las cuentas que correspondan.

Antes de crear el documento contable pueden modificarse los datos de factura siguientes:

- Fecha de facturación
- Determinación de precios
- Determinación de cuentas
- Determinación de mensajes

Una vez que se libera el documento de facturación a la contabilidad, sólo se pueden modificar los datos de determinación de mensajes.

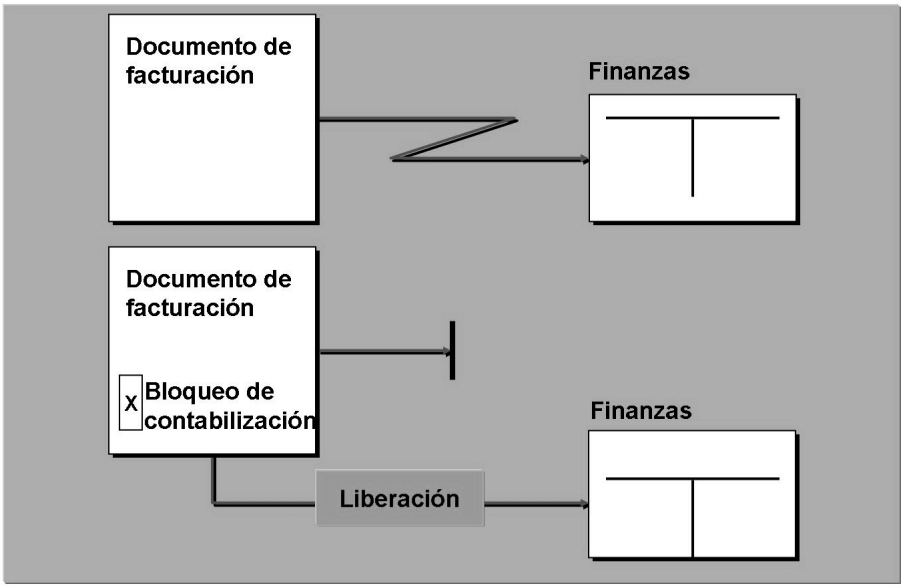


Gráfico 155: Bloqueo de contabilización

Habitualmente, la transferencia de los datos de contabilidad a Gestión financiera se efectúa automáticamente.

Sin embargo, es posible que no desee traspasar automáticamente los datos de ciertas clases de factura. En ese caso, se puede fijar un bloqueo de contabilización para esa clase de factura.

El sistema crea los documentos contables sólo si se han liberado previamente los documentos de facturación.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Esto permite, por ejemplo, crear los documentos de facturación de Comercial primero, a continuación imprimirlos y finalmente transferirlos a Gestión financiera. De esta manera se puede mejorar el rendimiento del sistema.

Consejo: El sistema crea todos los documentos contables o ninguno. Por esta razón, en caso de fijar el bloqueo de contabilización o en caso de errores en la determinación de cuentas, el sistema no crea ningún documento CO. Sólo tras la liberación o la corrección de errores se crean los documentos contables.

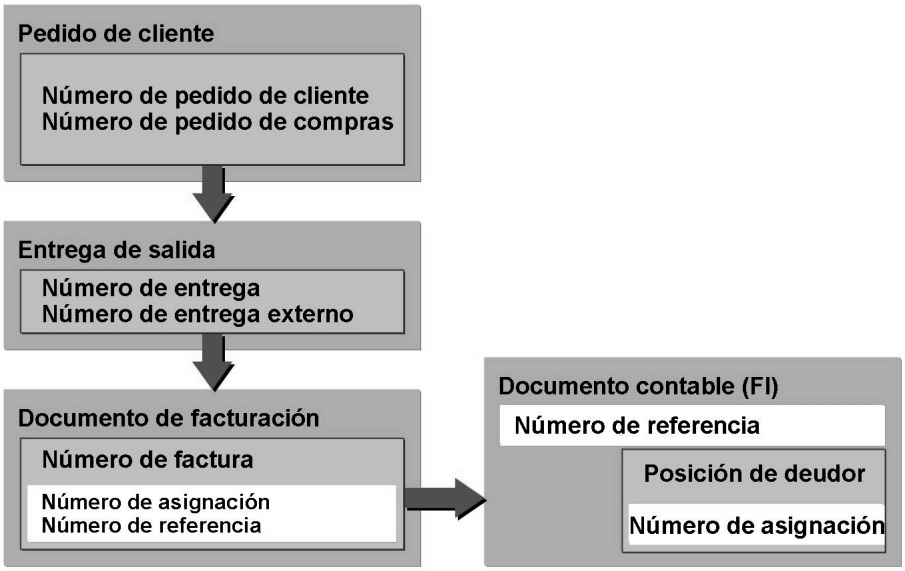


Gráfico 156: Números de referencia y números de asignación

Puede completar automáticamente los campos *Número de referencia* y *Número de asignación* del documento contable con los números de los documentos de Comercial.

El número de referencia se encuentra en la cabecera del documento contable y se utiliza para la compensación.

El número de asignación se encuentra a nivel de la posición de deudor y se puede utilizar para la clasificación de partidas individuales.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En el control de copia para facturas puede definir qué número se adopta como número de referencia o de asignación:

- A - Número de pedido de compras
- B - Número de pedido de cliente
- C - Número de entrega
- D - Número de entrega externa
- E - Número de documento de facturación
- F - Si existe, número de entrega externo; si no, número de entrega

Antes de la lista de facturas

Clave cont.	Nº doc. fac.	Nº ref.	Bloq. reclam.	Posic. abiertas
01	90000001	90000001	A	EUR 1.000
01	90000002	90000002	A	EUR 1.000
01	90000003	90000003	A	EUR 1.000

Después de la lista de facturas

Clave cont.	Nº doc. fac.	Nº ref.	Bloq. reclam.	Posic. abiertas
01	90000001	90000004	-	EUR 1.000
01	90000002	90000004	-	EUR 1.000
01	90000003	90000004	-	EUR 1.000
11	90000004	90000004	-	EUR -30

Gráfico 157: Números de referencia en listas de facturas

Antes de reunir sus documentos de facturación en una lista de facturas debe haberlos facturado y contabilizado en Gestión financiera. El número almacenado en el control de copia como número de referencia se transfiere posteriormente a Gestión financiera.

En el evento de la creación de la lista de facturas, el número de referencia actual de los documentos de facturación individuales se sobrescribe con el número de la lista de facturas.

Por ello, es posible la contabilización de la entrada de pagos indicando el número de lista de facturas.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

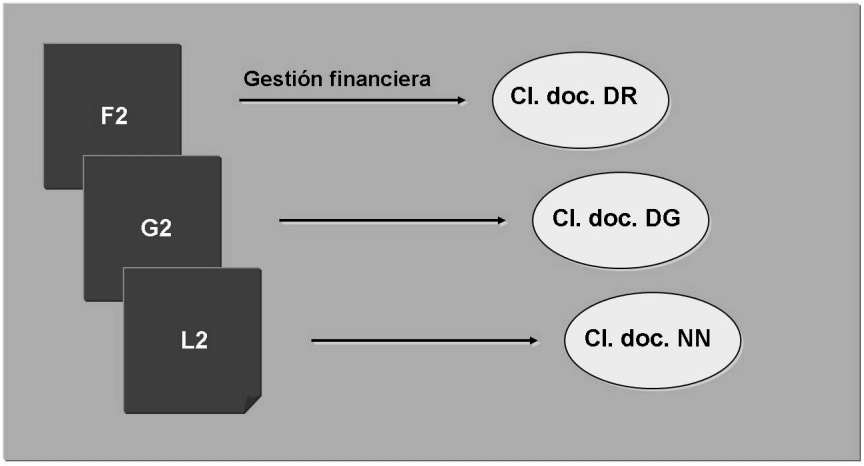


Gráfico 158: Clases de documento por operación

Los documentos dentro de la Contabilidad financiera pueden distinguirse mediante la clase de documento. Ésta se anota en la cabecera del documento.

Hasta el momento, el sistema ha otorgado a todos los documentos de Comercial la clase de documento RV de Gestión financiera.

Se pueden llevar a cabo evaluaciones diferenciadas en Gestión financiera y controlar una asignación de números mediante el campo *Clase de documento* en la configuración de clase de factura. De este modo, usted puede realizar el traspaso de la clase de documento para cada clase de factura

Si no hay información en este campo, el sistema sigue traspasando la clase de documento RV a Contabilidad financiera mediante la interfase entre Comercial y Gestión financiera.

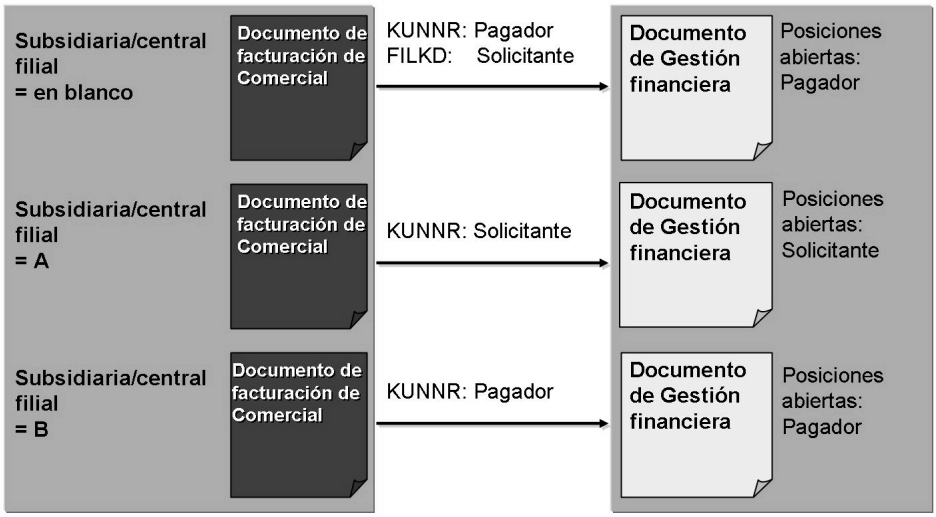


Gráfico 159: Central / Sucursales

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Mediante la actualización de datos maestros es posible representar una relación entre la central y sus sucursales.

Esta relación puede representarse mediante las funciones de interlocutor en Comercial o mediante el campo *Central* en el segmento de contabilidad del registro maestro de cliente.

Hasta ahora, para esta función era necesario actualizar completamente el segmento de contabilidad para ambos deudores. Si los datos de contabilidad no están presentes para la sucursal, es posible crear documentos de facturación para ésta, pero no es posible un traspaso de estos documentos a Gestión financiera.

Las funciones de interlocutor de Comercial varían considerablemente en función de las necesidades del cliente. Por ejemplo, es posible que el solicitante actúe también como destinatario de mercancías.

Por lo tanto, los clientes preguntaron si sería posible no tener que actualizar el segmento de contabilidad si la sucursal de una sociedad actuaba como solicitante y, de este modo, como un auténtico cliente de Comercial.

Puede utilizar el campo *Sucursal/Central* en la clase de factura para controlar qué funciones de interlocutor del documento de facturación se traspasan a la Gestión financiera. Para ello, las propiedades determinan si se indica el solicitante o el responsable de pago en el campo KUNNR (número de deudor) de la cabecera de factura.

En caso de dejar este campo en blanco, el sistema no tiene en cuenta las relaciones almacenadas en el campo *Central* de Gestión financiera. En las otras parametrizaciones, la relación almacenada en Gestión financiera tiene prioridad ante la relación descrita en las funciones de interlocutor de Comercial.

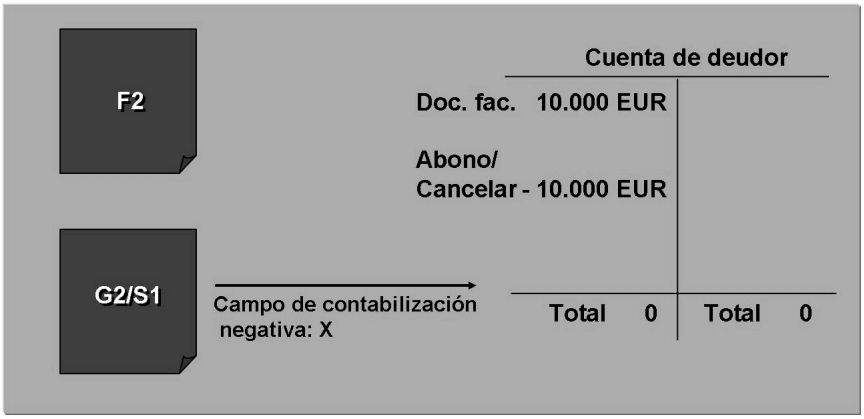


Gráfico 160: Contabilizaciones negativas

En el sistema estándar de SAP, la contabilización de operaciones de anulación o de abono se efectúa en el lado opuesto de la cuenta de la contabilización de deudores a clientes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La cuenta correspondiente tiene un “volumen de negocios” en ambos lados de cuenta como suma total. La suma es superior a cero, aunque en realidad no se ha efectuado ningún volumen de negocios.

Existe la solicitud de contabilizar abonos y anulación en el mismo lado de la cuenta como deudores. Por consiguiente, la cuenta puede tener el saldo cero. De este modo, es posible que la cuenta tenga un balance cero. Por ello, la suma total en la cuenta también puede ser cero, lo que significa que no existe ningún volumen de negocios.

En caso de que se desee esto, debe fijarse el campo *Contabilización negativa* para abonos y anulación en las clases de factura.

Este indicador se traspasa a la contabilidad financiera mediante la interfase RW.

La parametrización, al fin y al cabo, sólo tiene como efecto una representación diferente de la visualización de partidas abiertas. Los procesos en Gestión financiera quedan intactos.

Además, debe tenerse en cuenta que en la contabilidad sólo se obtiene el efecto deseado si la sociedad permite contabilizaciones negativas. (Esto se controla en tabla 001.)

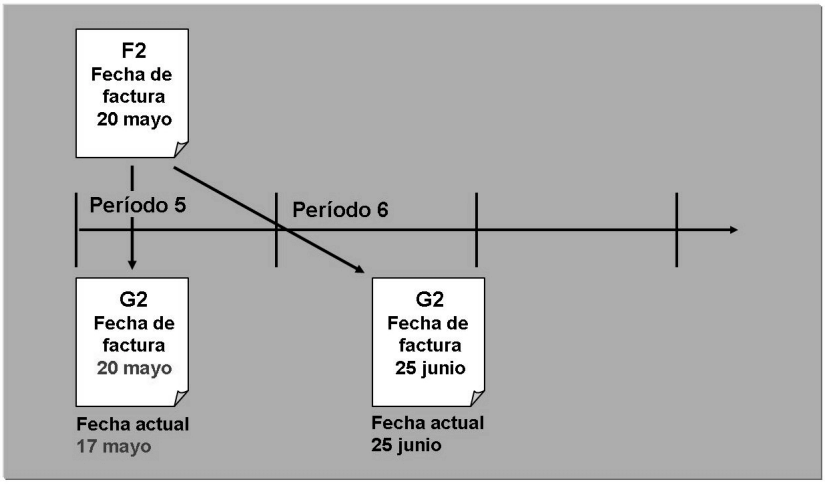


Gráfico 161: Abonos con fecha valor

Hasta ahora, en la creación de solicitudes de abono con referencia a un documento de facturación, la fecha (como fecha base para plazo de pago) de ambos documentos de facturación es diferente. Por lo tanto, no se puede efectuar ninguna reconciliación entre los deudores y las obligaciones.

Es posible utilizar el período de la fecha base para plazo de pago del documento de facturación como base para los abonos con fecha de valor.

El control de cómo se procede en la fijación de una fecha del abono se lleva a cabo mediante el campo *Abono con fecha valor* en las clases de factura.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Si el indicador está fijado en blanco, el procedimiento será el de siempre, es decir, el abono vence inmediatamente con la fecha de factura. La fecha base para plazo de pago corresponde a la fecha de factura del abono. En el próximo proceso de pago en la Contabilidad financiera se paga la obligación.

Si el campo *Abono con fecha de valor* está seleccionado en la clase de factura para abono, el documento de facturación de referencia no se ha compensado y si la fecha base para plazo de pago del documento de facturación base es posterior a la fecha de factura del abono, en el campo VALDT (fecha valor) del abono se indica la fecha base para plazo de pago del documento de facturación original.

Sin embargo, si la fecha base para plazo de pago de la factura de referencia es anterior a la fecha de factura actual del abono, no se efectúa ningún traspaso.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 34: Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Explicar las consecuencias que tiene fijar un bloqueo de contabilización
- Describir la importancia de los campos y las opciones de configuración que se utilizan para transferir datos desde Comercial a Gestión financiera

Ejemplo empresarial

Las facturas de feria creadas deben volver a verificarse con respecto a las condiciones de pago antes de traspasarlas a Contabilidad financiera. Por ello, desea garantizar que las facturas de feria no se transfieran automáticamente a Gestión financiera, sino que se liberen individualmente.

Tarea 1:

Las facturas de feria no deben traspasarse a Gestión financiera en el mismo momento de su creación.

1. Para obtener los resultados deseados, configure el parámetro correspondiente en su clase de factura de feria ZF##.
2. Verifique el efecto mediante una nueva configuración del proceso de Comercial para la gestión de la operación comercial de feria (clase de pedido ZA##) en el sistema (número de pedido: T-S66A##, material: T-ASA## (1 unidad), número de pedido: ##LO615-BS). ¿Qué mensaje recibirá al grabar el documento de facturación?
3. ¿Qué paso le queda por efectuar tras la verificación de las condiciones de pago para crear los documentos contables?

   Existen dos posibilidades distintas para este paso. Indíquelas.
4. Ejecute este paso de una de las dos maneras arriba mencionadas para crear los documentos contables.

Tarea 2:

Como primer paso, observe qué números de Comercial se han indicado hasta ahora en el documento contable en la facturación de sus pedidos de feria.

1. Para ello, visualice un documento contable de una factura de feria ya creada. ¿Qué dos números se traspasan y a qué nivel se encuentran?

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. ¿Con qué números de Comercial se indican los datos en estos campos?
3. ¿En qué lugar del Customizing se almacena esta parametrización? Pase a esta área.

Tarea 3:

En el futuro, desea transferir otras informaciones en pedidos de feria.

1. Parametrice el sistema de manera que en la facturación de sus pedidos de feria se traspase el número de pedido de cliente con referencia a una entrega.
2. Utilice la opción de clasificación de posiciones individuales mediante el número de documento de facturación de Comercial.
3. Verifique sus parametrizaciones mediante la creación de una completa operación comercial de feria con facturación (pedido de feria##, clase de pedido ZA##), cliente: T-S66A##, 1 pieza de material: T-ASA##, número de pedido: ##LO615-Ref.). Pase al documento contable para buscar las informaciones relevantes.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 34: Campos seleccionados de la interfase entre Comercial y Gestión financiera

Tarea 1:

Las facturas de feria no deben traspasarse a Gestión financiera en el mismo momento de su creación.

1. Para obtener los resultados deseados, configure el parámetro correspondiente en su clase de factura de feria ZF##.

   a) **Customizing:** ***Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Definir clases de factura***

   Seleccione su **clase de factura de feria ZF##** y fije el **bloqueo de contabilización**.

2. Verifique el efecto mediante una nueva configuración del proceso de Comercial para la gestión de la operación comercial de feria (clase de pedido ZA##) en el sistema (número de pedido: T-S66A##, material: T-ASA## (1 unidad), número de pedido: ##LO615-BS). ¿Qué mensaje recibirá al grabar el documento de facturación?

   a) Documento (*número de factura*) grabado (*documento contable no creado*).

3. ¿Qué paso le queda por efectuar tras la verificación de las condiciones de pago para crear los documentos contables?

   Existen dos posibilidades distintas para este paso. Indíquelas.

   a) Puede llamar al documento de facturación explícitamente en el **modo de modificación** y lanzar el traspaso a gestión financiera haciendo clic en **Liberación contabilidad**.

   b) Otra posibilidad es transferir los documentos de facturación bloqueados en el proceso colectivo.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Ejecute este paso de una de las dos maneras arriba mencionadas para crear los documentos contables.

   a) Traspase los documentos de facturación bloqueados en el proceso colectivo:

   Logística → Comercial → Facturación → Factura → Documentos de facturación bloqueados

Organización de ventas:	**1000**
Creada por:	**SCM615-##**
Incompleto a causa de:	**Bloqueo de contabilización**

   => El documento de facturación creado anteriormente debería aparecer en la lista.

   => **Seleccione** el documento de facturación y elija *Liberar documentos de facturación*.

Tarea 2:

Como primer paso, observe qué números de Comercial se han indicado hasta ahora en el documento contable en la facturación de sus pedidos de feria.

1. Para ello, visualice un documento contable de una factura de feria ya creada. ¿Qué dos números se traspasan y a qué nivel se encuentran?

   a) El número de referencia así como el de asignación se traspasan a Gestión financiera. El número de referencia está a nivel de cabecera y sirve para la compensación, el número de asignación está a nivel de posición y sirve para la clasificación de posiciones individuales.

2. ¿Con qué números de Comercial se indican los datos en estos campos?

   a)

Número de referencia:	Se completa con el número de pedido
Número de asignación:	Se completa con el número de entrega (haciendo doble clic en el apunte contable de deudores)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. ¿En qué lugar del Customizing se almacena esta parametrización? Pase a esta área.

   a) Customizing:

   Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Actualizar control de copia para documentos de facturación → Control de copia: Documento de entrega a documento de facturación → De fuente LF a destino ZF##.

   Nivel de cabecera → Campos Número de referencia y Número de asignación

Tarea 3:

En el futuro, desea transferir otras informaciones en pedidos de feria.

1. Parametrice el sistema de manera que en la facturación de sus pedidos de feria se traspase el número de pedido de cliente con referencia a una entrega.

   a) En el campo **Número de referencia** de **control de copia**, indique B (= número de pedido.

2. Utilice la opción de clasificación de posiciones individuales mediante el número de documento de facturación de Comercial.

   a) En el campo **Número de asignación** de **control de copia**, indique E (= número de documento de facturación actual).

3. Verifique sus parametrizaciones mediante la creación de una completa operación comercial de feria con facturación (pedido de feria##, clase de pedido ZA##), cliente: T-S66A##, 1 pieza de material: T-ASA##, número de pedido: ##LO615-Ref.). Pase al documento contable para buscar las informaciones relevantes.

   a) En el campo de número de referencia debería haberse indicado el número de pedido y en el campo de número de asignación, el número de documento de facturación.

   Atención: El bloqueo de contabilización del pedido de feria continúa activo.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar la posibilidad de evitar la creación automática de documentos contables
- Describir varios campos para la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera (por ejemplo, para la compensación)
- Explicar el traspaso de interlocutores de Comercial en el contexto de las relaciones entre las filiales y la central
- Describir los efectos de la contabilización negativa, la clase de documento y los abonos con fecha valor sobre la clase de factura

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Explicar la posibilidad de evitar la creación automática de documentos contables
- Describir varios campos para la transferencia de datos desde Comercial a Gestión financiera (por ejemplo, para la compensación)
- Explicar el traspaso de interlocutores de Comercial en el contexto de las relaciones entre las filiales y la central
- Describir los efectos de la contabilización negativa, la clase de documento y los abonos con fecha valor sobre la clase de factura

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 17

Control de copia

Resumen del capítulo

En esta unidad se aborda la configuración de los parámetros del control de copia para cumplir con requisitos especiales. Para ello, será necesario crear una rutina de transferencia de datos propia del cliente, por ejemplo.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Modificar el control de copia para responder a cláusulas condicionales especiales

Contenido del capítulo

Lección: Control de copia.....412
Ejercicio 35: Documento de ventas. Cabecera 421
Ejercicio 36: Documento de venta. Posición 431

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Control de copia

Resumen de la lección

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Modificar el control de copia para responder a cláusulas condicionales especiales

Ejemplo empresarial

Los procesos empresariales comerciales se reflejan mediante el flujo de documentos en el sistema.

Con el control de copia se definen las cláusulas condicionales y las opciones al transferir datos de un documento de referencia al siguiente.

Cuando se crean clases específicas de documentos de ventas propios de clientes, se puede utilizar el control de copia asignado a la clase de documento de ventas para determinar qué funciones habrá disponibles.

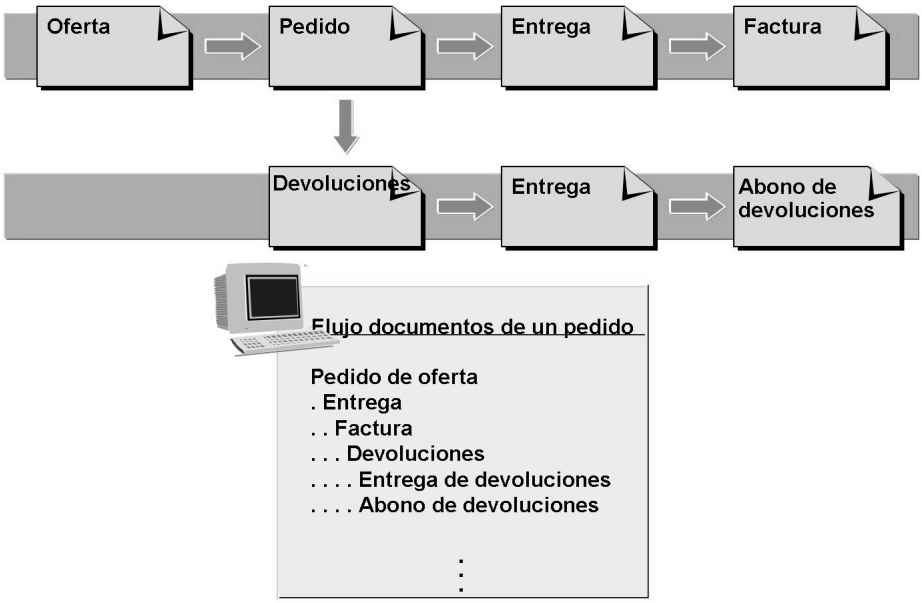


Gráfico 162: Flujo de documentos

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Un proceso empresarial consta de pasos individuales del proceso que se registran como documentos. Los datos se copian siguiendo el orden del proceso de un documento al siguiente. La cadena de proceso se almacena en el flujo de documento.

El flujo de documentos se actualiza en el nivel completo de documentos. Si el indicador “Actualizar flujo de documentos” está activo en el control de copia, se actualizará el flujo de documentos también en posiciones individuales.

Desde el flujo de documentos se puede acceder a la pantalla de visualización de documentos.

También se pueden visualizar datos sobre el status de un documento incluido en el flujo de documentos.

- Ejemplo:
  - Pedido: Status de entrega
  - Entrega: status del picking
  - Documento de facturación: status del documento de facturación

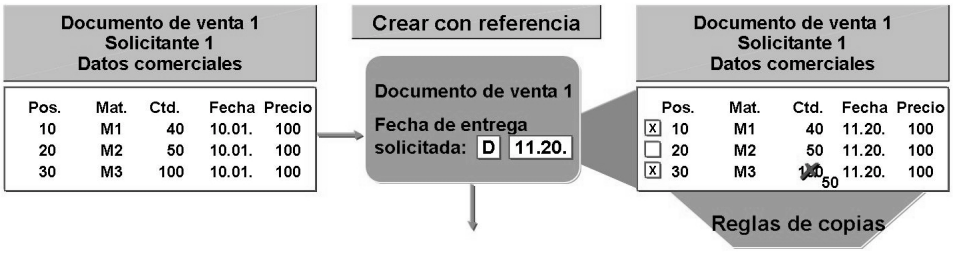


Gráfico 163: Crear con referencia (1)

Pueden crearse documentos de ventas con referencia a documentos creados previamente.

Se puede modificar la fecha de entrega solicitada en todas las posiciones del documento nuevo.

Además, se puede llamar una pantalla de selección para el documento de referencia.

De este modo, puede transferir posiciones individuales y cantidades parciales desde el documento de referencia al documento nuevo.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

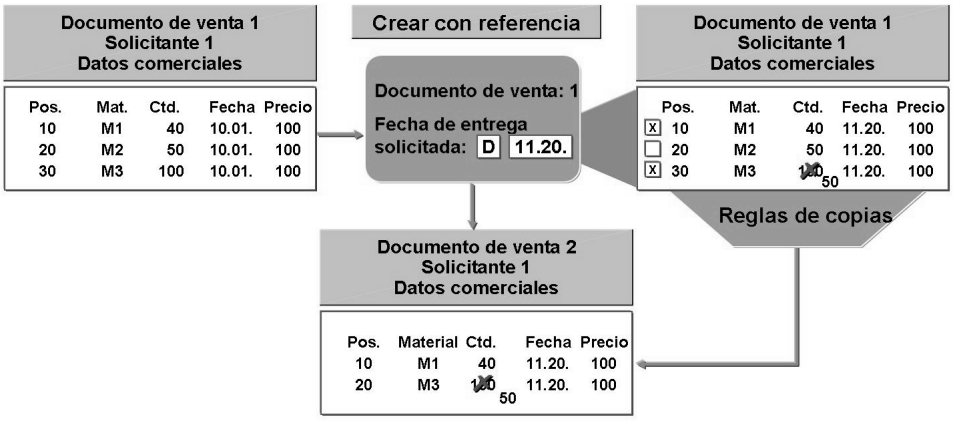


Gráfico 164: Crear con referencia (2)

Las posiciones y las cantidades seleccionadas en la pantalla de selección se copian en el documento nuevo.

Antes de copiar los datos, el sistema comprueba si se satisfacen ciertas cláusulas condicionales. Algunos ejemplos de estas cláusulas son los siguientes:

- ¿El solicitante es el mismo en el documento de referencia y en el documento copiado?
- ¿Se ha rechazado la posición copiada?
- ¿Se ha hecho ya referencia a las posiciones que se están copiando?
- ¿Se ha excedido el período de validez del documento de referencia?
-

Consejo: No se pueden copiar documentos de ventas incompletos.

Se puede determinar qué datos deben copiarse en la referencia, por ejemplo, los datos de la cabecera y los datos o condiciones del interlocutor.

La función “Crear con referencia” se encuentra disponible en la pantalla de entrada inicial, así como durante la entrada del documento, para poder, por ejemplo, combinar en un pedido varias ofertas para un cliente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

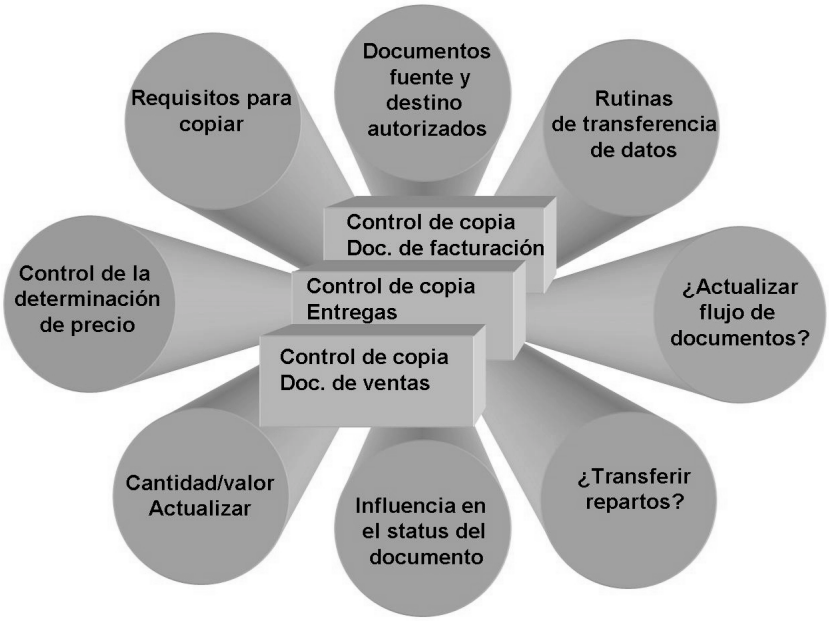


Gráfico 165: Control de copia. Resumen

Para el sistema SAP, las tablas del control de copia constituyen un importante elemento del Customizing.

- Estas tablas determinan muchas de las funciones que se ejecutan cuando se crea un documento que hace referencia a otro anterior.

Existen tablas de control de copia para documentos de ventas, de entrega y de facturación.

- Existen tablas de control para todos los niveles del documento de ventas.
- Ejemplo:
- Existen tres niveles del control de copia en documentos de ventas:
  - Cabecera
  - Posición
  - Reparto

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

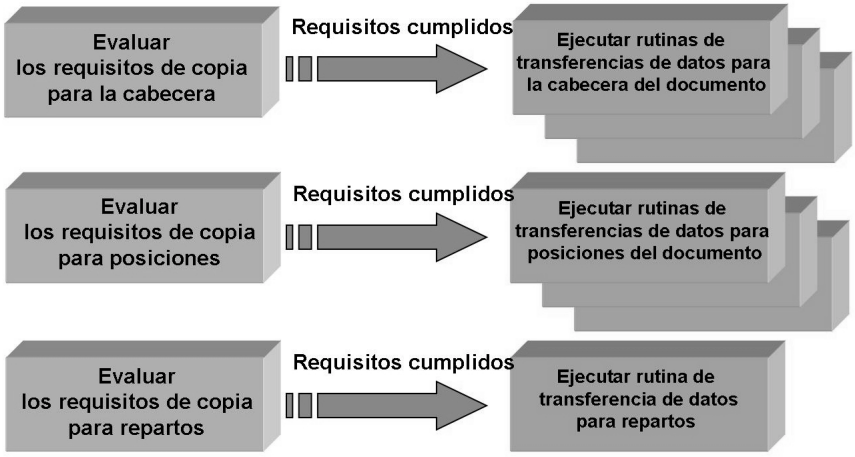


Gráfico 166: Condiciones de copia

Para copiar los datos del documento de referencia en el documento de destino es necesario reunir ciertas condiciones.

Estas condiciones se encuentran en las rutinas ABAP/4 y se seleccionan en las tablas de control de copia utilizando el número de identificación.

Se puede utilizar la transacción VOFM para crear rutinas propias de cada cliente copiando rutinas existentes y modificándolas según convenga.

La transacción VOFM se encuentra en la Guía de implementación, guardada en:

Comercial → Modificaciones del sistema → Rutinas → Definir cláusulas condicionales de copia

Cuando se satisfagan las condiciones de copia, se ejecutarán las rutinas de transferencia de los datos especificados.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

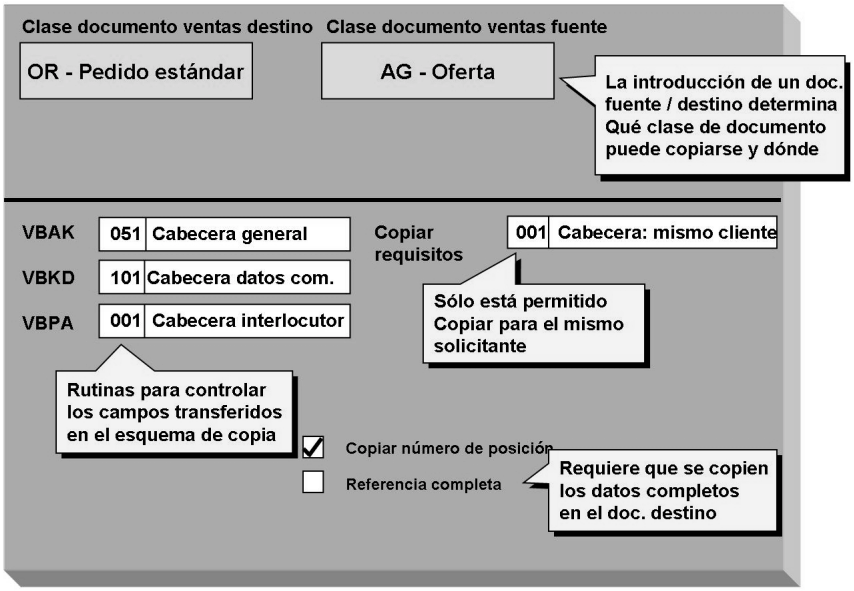


Gráfico 167: Control de copia. Nivel de cabecera

En el control de copia al nivel de la cabecera, se define qué clases de documentos fuente se copiarán en qué clases de documentos de destino.

El sistema no permite crear un documento de ventas que haga referencia a otro documento de ventas si el control de copia no contiene las clases de documentos de ventas pertinentes.

La imagen detallada para un par de “clase de documento destino / clase de documento fuente” especificado contiene:

- Condiciones de copia
- Rutinas de transferencia de datos
- El acuerdo sobre si se copian los números de posición en el documento de destino
- El acuerdo “Referencia absoluta” (es decir, sólo se copia el documento fuente completo en el documento de destino y, posteriormente, si alguien intenta cambiar la cantidad del pedido o eliminar una posición, se emiten mensajes del sistema)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

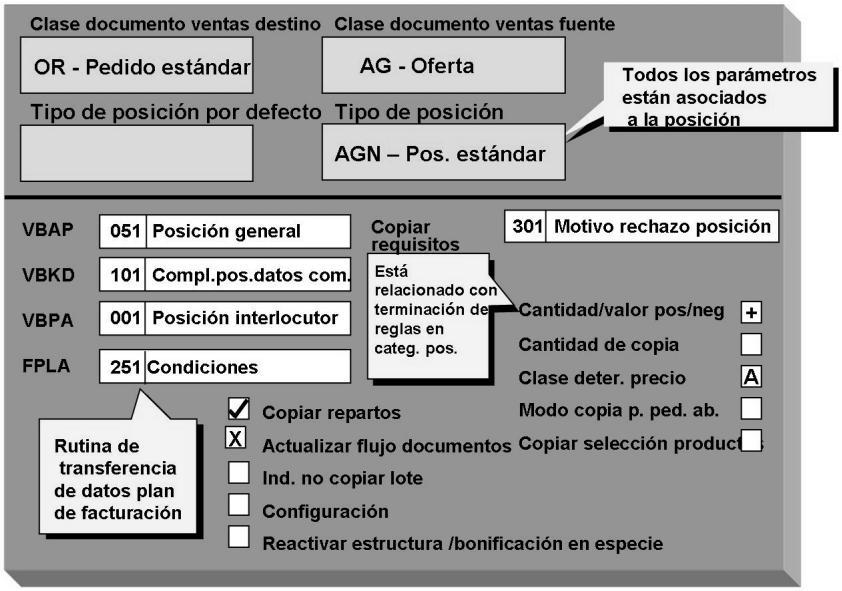


Gráfico 168: Control de copia. Nivel de posición (1)

En control de copia, se definen controles de nivel de posición para cada tipo de posición, para cada par “Clase de documento de destino / clase de documento fuente”.

La imagen de detalles de cada tipo de posición contiene:

- Condiciones de copia
- Rutinas de transferencia de datos

e incluye las siguientes entradas importantes:

- Cantidad/valor pos/neg:

  Determina cómo afecta la operación de copiado a la cantidad completada de la posición del documento fuente.

- Cantidad de copia:

  Determina la cantidad que se copia en el documento de destino

  (por ejemplo, en blanco = mejor cantidad posible = cantidad de pedido abierta para la clase de documento de ventas SP).

- Clase de determinación de precios:

  Especifica cómo deben tratarse los datos de la determinación de precios durante la operación de copiado.

- Actualizar flujo de documentos:

  Especifica si el sistema actualiza el flujo de documentos después de copiar un documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

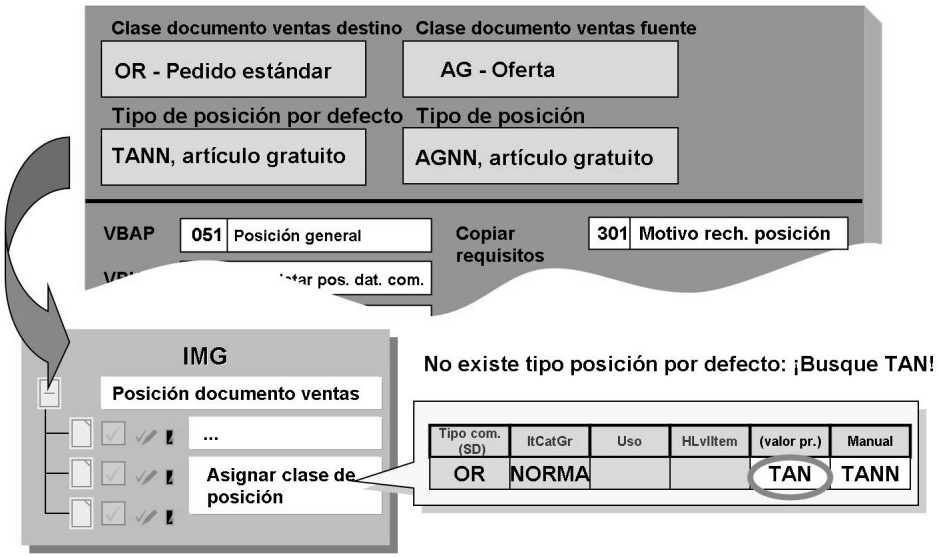


Gráfico 169: Control de copia. Nivel de posición (2)

Las reglas de determinación del tipo de posición también son aplicables al crear documentos de ventas con referencia.

Si se activa manualmente un tipo de posición en el documento fuente, hay que rellenar el campo “Tipo de posición propuesto” para activar el tipo de posición correspondiente en el documento de destino.

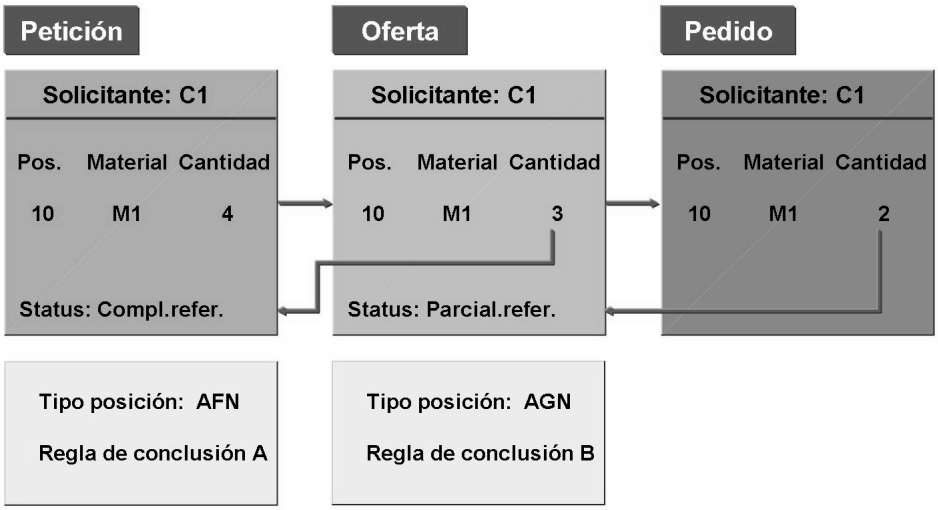


Gráfico 170: Actualización del status de referencia

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se puede controlar cuándo se completa una posición de un documento de referencia:

- Una posición se completa tan pronto como se hace referencia a ella.

  En el ejemplo anterior, se hace referencia completa a la consulta incluso cuando sólo se copia una cantidad parcial en la oferta.

- La posición no se completará hasta que se haya copiado la cantidad completa en un documento posterior.

  En el ejemplo anterior, la posición de la oferta sólo se referencia parcialmente. Esto significa que se pueden seguir introduciendo pedidos desde esta posición hasta que se emplee completamente la cantidad.

- Al determinar las categorías de posición, se pueden introducir estas parametrizaciones en el Customizing.

  Si se rechaza una posición, se le asigna el status "no referenciado/completo" en el documento de referencia.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 35: Documento de ventas. Cabecera

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Definir sus propias cláusulas condicionales en el nivel de la cabecera al copiar “de un documento de ventas a otro”.

Ejemplo empresarial

En su empresa, creará con frecuencia una oferta para un cliente concreto, pero el pedido de ventas propiamente dicho correspondiente a esta oferta se emite a otro solicitante con un número de cliente diferente.

Compruebe su sistema SAP y, si fuera necesario, configúrelo para que le permita crear pedidos con referencia a una oferta realizada a otros clientes. Si el cliente es el mismo en la oferta y en el pedido, el sistema copiará en el pedido los datos del pedido de compra de la oferta.

Tarea 1:

En primer lugar, compruebe la creación del pedido con referencia a una oferta.

1. Cree una oferta con la clase de oferta “AG” basada en la siguiente consulta de cliente.

   La oferta debería ser válida hasta el fin del próximo mes.

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Administrativo:	**Sr. Miller**
Número de consulta:	**##-1-1.1**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**10**
(Motocicletas de 1200 cm3)	

2. Introduzca un precio neto (PN00) de 12.000 EUR por unidad e indique el nombre del empleado que ha respondido a la consulta especificada en los datos del pedido de compra.
3. Grabe la oferta y anote el número de oferta.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

_____

4. La **subsidiaria** del cliente emite un pedido con referencia a la oferta de la actividad 1-1.1.

   Intente crear un pedido con la clase de pedido ZA## con referencia a esta oferta.

FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Número de consulta:	**##-1-1.4**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**6**

5. ¿Cómo responde el sistema?

   _____

Tarea 2:

Configure la clase de pedido ZA## en el control de copia para que se le permita crear pedidos con referencia a ofertas para diferentes clientes y, de este modo, se copiarán también los datos de la oferta para el pedido.

1. En los controles de copia de la clase de documentos de ventas AG a ZA##, asigne la cláusula condicional de copia 002 en la clase de pedido ZA##.
2. Asignar la rutina de transferencia de datos 951 (creada por el instructor) para la clase de pedido. Esto significa que el sistema también copia la información del pedido.
3. A continuación, compruebe la nueva configuración para la clase de pedido ZA## repitiendo la actividad 1-4.
4. Grabe el pedido y anote el número correspondiente.

   _____

5. Observe la oferta que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status de referencia.

   _____

6. El cliente T-S50A## también emite un pedido con referencia a la oferta de la actividad 1-1.1 (número de pedido ##-1-1).

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de consulta:	**##-1-2.6**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**4**

7. Cree el pedido y observe los datos del pedido de compra.
8. Grabe el pedido y anote el número correspondiente.

   _____

9. Observe la **oferta** que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status global.

   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 35: Documento de ventas. Cabecera

Tarea 1:

En primer lugar, compruebe la creación del pedido con referencia a una oferta.

1. Cree una oferta con la clase de oferta “AG” basada en la siguiente consulta de cliente.

   La oferta debería ser válida hasta el fin del próximo mes.

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Administrativo:	**Sr. Miller**
Número de consulta:	**##-1-1.1**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**10**
(Motocicletas de 1200 cm3)	

   a) Crear pedido:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear

      Seleccione la clase de oferta "AG" e introduzca sus datos.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Introduzca un precio neto (PN00) de 12.000 EUR por unidad e indique el nombre del empleado que ha respondido a la consulta especificada en los datos del pedido de compra.

   a) *Acceso vía menús:*

   Seleccione la posición y marque *Posición de las condiciones*.

   Seleccione *Insertar línea* en la parte inferior de la pantalla.

   Después de introducir los datos correspondientes, seleccione “Intro” para activar la condición.

   Vuelva a la pantalla principal.

   Seleccione el pulsador *Visualizar detalles de la cabecera del documento* situado en la parte superior derecha de la pantalla.

   Seleccione la etiqueta *Datos de pedido*.

   Grabe los datos.

3. Grabe la oferta y anote el número de oferta.

   _____

   a)

4. La **subsidiaria** del cliente emite un pedido con referencia a la oferta de la actividad 1-1.1.

   Intente crear un pedido con la clase de pedido ZA## con referencia a esta oferta.

FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Número de consulta:	**##-1-1.4**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

FAX	
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**6**

a) Crear pedido:

Acceso vía menús:

Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear

Seleccione la clase de pedido **ZA##** e indique los datos del área de ventas.

En la cabecera del pedido, en la parte de solicitante, introduzca Cliente 2 con el número **T-S50B##**.

Seleccione: *Documento de ventas → Crear con referencia*.

Seleccione la etiqueta *Oferta*.

Indique el número de oferta o busque la oferta mediante el número de pedido ##-1-1.1

5. ¿Cómo responde el sistema?

_____

a) El sistema muestra el siguiente mensaje de error: Los solicitantes son diferentes.

Continúa en la página siguiente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Configure la clase de pedido ZA## en el control de copia para que se le permita crear pedidos con referencia a ofertas para diferentes clientes y, de este modo, se copiarán también los datos de la oferta para el pedido.

1. En los controles de copia de la clase de documentos de ventas AG a ZA##, asigne la cláusula condicional de copia 002 en la clase de pedido ZA##.

   a) Defina la condición de copia 002:

   Acceso vía menús:

   Herramientas → Customizing → IMG → Ejecutar proyecto → Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Ventas → Actualizar control de copia para documentos de ventas

   Seleccionar *Control de copia: Documento de ventas a documento de ventas*.

   Seleccione: *Vista en tabla→ Visualizar-> Modificar*

   Seleccionar destino: **ZA##**, Fuente: **QT**

   Seleccionar *Detalle* (la lupa).

   Introduzca la **subrutina 2** en el campo **Condiciones de copia**.

2. Asignar la rutina de transferencia de datos 951 (creada por el instructor) para la clase de pedido. Esto significa que el sistema también copia la información del pedido.

   a) Defina la rutina de traslado de datos 951:

   Acceso vía menús:

   Véase la solución en 2-1

   Introduzca la rutina **951** en el campo **VBAK**.

   Grabe sus entradas.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. A continuación, compruebe la nueva configuración para la clase de pedido ZA## repitiendo la actividad 1-4.

   a) **Acceso vía menús:**

   Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear

   Seleccione la clase de pedido **ZA##** e indique los datos del área de ventas.

   En la cabecera del pedido, en la parte de solicitante, introduzca Cliente 2 con el número **T-S50B##**.

   Seleccione: *Documento de ventas → Crear con referencia*

   Seleccione la etiqueta *Oferta*.

   Indique el número de oferta o busque la oferta mediante el número de pedido ##-1-1.1

   Marque *Selección de posición*.

   Reduzca la cantidad hasta el valor solicitado y seleccione *Tomar*.

4. Grabe el pedido y anote el número correspondiente.

   _____

   a)

5. Observe la oferta que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status de referencia.

   _____

   a) Status de referencia: Parcialmente referenciado

   Acceso vía menús:

   Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Visualizar

   Seleccione *Visualizar detalles de la cabecera del documento*.

   Seleccione la etiqueta *Status*.

6. El cliente T-S50A## también emite un pedido con referencia a la oferta de la actividad 1-1.1 (número de pedido ##-1-1).

FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de consulta:	**##-1-2.6**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

FAX	
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**4**

a)

7. Cree el pedido y observe los datos del pedido de compra.

   a) Se ha obtenido el nombre del encargado de compras a partir de la oferta.

8. Grabe el pedido y anote el número correspondiente.

   _____

   a)

9. Observe la **oferta** que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status global.

   _____

   a) Status global: completado.

   Acceso vía menús:

   Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Visualizar

   Seleccione *Visualizar detalles de la cabecera del documento*.

   Seleccione la etiqueta *Status*.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 36: Documento de venta. Posición

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Definir sus propias cláusulas condicionales en el nivel de la posición al copiar “de un documento de ventas a otro”.

Ejemplo empresarial

El departamento de marketing ha solicitado una clase de documento de ventas “de oferta de muestra” para programas de promoción especiales, que pueda utilizar cada oficina de ventas como modelo cuando cree ofertas para clientes seleccionados. Con ello, se aumentará la eficiencia del proceso de creación de ofertas.

Tarea 1:

Cree una nueva clase de documento de ventas “grupo de ofertas de muestra ##” que pueda utilizarse como modelo para la creación de ofertas.

1. Cree la clase de oferta ZQ## copiando la clase de oferta ZAG.
2. Introduzca una oferta de muestra ZQ## para el área de ventas 1000,12,00 en relación con el material siguiente.

Oferta de muestra	
Cliente:	**OTC-650**
Número de pedido:	Oferta de muestra ##
Válido a:	**Finales del próximo mes**
Fecha de entrega solicitada:	Valor por defecto
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**
Descuento por promoción:	**30 % (KA00)**

3. Grabe la oferta de muestra y anote el número de oferta.

_____

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

El cliente 1 pertenece a un grupo seleccionado de clientes que debe recibir una oferta especial basada en la oferta de prueba.

1. Cree una oferta con la clase de oferta AG con referencia a la oferta de muestra creada en la actividad 3-3.

Oferta	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de pedido:	Oferta de muestra ##
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

2. En la imagen de condiciones, compruebe si se ha copiado correctamente el descuento por promoción desde la oferta de muestra.

   Grabe la oferta y anote el número de oferta.

   _____

3. Observe la **oferta de muestra** que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status global y el status de referencia.

   _____

Tarea 3:

1. En una última prueba, intente crear un pedido con referencia a la oferta de muestra. ¿Puede hacerlo?

   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 36: Documento de venta. Posición

Tarea 1:

Cree una nueva clase de documento de ventas “grupo de ofertas de muestra ##” que pueda utilizarse como modelo para la creación de ofertas.

1. Cree la clase de oferta ZQ## copiando la clase de oferta ZAG.

   a) *Acceso vía menús:*

   Herramientas → Customizing → IMG → Ejecutar proyecto → Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Ventas → Documentos de ventas → Cabecera de documento de ventas → Definir clases de documento de ventas

   Coloque el cursor sobre la clase de documento de ventas ZAG.

   Seleccione la entrada en la tabla.

   Seleccione *Copiar como*.

   Sobrescriba ZAG con **ZQ##** en el campo Clase de documento de ventas.

   Responda a la pregunta del sistema “¿Es relevante también la entrada para el control de copia?” con **SÍ**.

   Grabe sus entradas.

2. Introduzca una oferta de muestra ZQ## para el área de ventas 1000,12,00 en relación con el material siguiente.

Oferta de muestra	
Cliente:	**OTC-650**
Número de pedido:	Oferta de muestra ##
Válido a:	**Finales del próximo mes**
Fecha de entrega solicitada:	Valor por defecto

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**
Descuento por promoción:	**30 % (KA00)**

a) Cree una oferta de muestra:

Acceso vía menús:

Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear

Seleccione la clase de oferta ZQ## e introduzca sus datos.

Descuento por promoción:

Seleccione la posición y marque *Posición de las condiciones*.

Seleccione *Insertar línea* en la parte inferior de la pantalla.

Seleccione la clase de condición **KA00** e introduzca **30** en el campo Importe.

Vuelva a la pantalla principal.

3. Grabe la oferta de muestra y anote el número de oferta.

_____

a)

Tarea 2:

El cliente 1 pertenece a un grupo seleccionado de clientes que debe recibir una oferta especial basada en la oferta de prueba.

1. Cree una oferta con la clase de oferta AG con referencia a la oferta de muestra creada en la actividad 3-3.

Oferta	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de pedido:	Oferta de muestra ##

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

a) Cree documento con referencia:

Acceso vía menús:

Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear

Seleccione la clase de oferta**AG** e indique los datos del área de ventas.

En la cabecera del pedido, en la parte de solicitante, introduzca Cliente 1 con el número **T-S50A##**.

Seleccione: *Documento de ventas → Crear con referencia*

Seleccione la etiqueta *Oferta*.

Introduzca el número de oferta de la oferta de muestra o búsquelo utilizando el número de pedido "oferta de muestra ##".

Seleccione *Tomar*.

2. En la imagen de condiciones, compruebe si se ha copiado correctamente el descuento por promoción desde la oferta de muestra.

Grabe la oferta y anote el número de oferta.

_____

a)

3. Observe la **oferta de muestra** que ha creado anteriormente. Compruebe el status en los datos de la cabecera y anote el status global y el status de referencia.

_____

a)

Status global:	Pendiente
Status de referencia:	No referenciado

Acceso vía menús:

Seleccione *Visualizar detalles de la cabecera del documento*.

Seleccione la etiqueta *Status*.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 3:

1. En una última prueba, intente crear un pedido con referencia a la oferta de muestra. ¿Puede hacerlo?

   _____

   a) No es posible copiar del documento de ventas ZQ## a TA (porque el control de copia no contiene la entrada “Destino TA - fuente ZQ##”).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Modificar el control de copia para responder a cláusulas condicionales especiales

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Modificar el control de copia para responder a cláusulas condicionales especiales

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 18

Control de los textos

Resumen del capítulo

En esta unidad se describen las opciones del control de textos. Los participantes también verán cómo se emplean los exits de usuario para cumplir con requisitos que no podrían cumplirse utilizando el Customizing normal para las tablas.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Identificar la fuente de los textos en los procesos comerciales.
- Describir los criterios que influyen en la determinación de los textos.
- Definir y asignar clases de textos en el Customizing
- Editar manualmente el texto del documento de ventas.

Contenido del capítulo

Lección: Control de los textos.....440
Ejercicio 37: Textos en el proceso de Comercial.....453
Ejercicio 38: Configuración del control de texto.....457
Ejercicio 39: Cómo hacer referencia a textos y copiarlos.....465

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Control de los textos

Resumen de la lección

Esta lección describe los principios básicos del control de textos en los procesos comerciales. Se hace especial hincapié en la determinación del texto en los documentos de ventas.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Identificar la fuente de los textos en los procesos comerciales.
- Describir los criterios que influyen en la determinación de los textos.
- Definir y asignar clases de textos en el Customizing
- Editar manualmente el texto del documento de ventas.

Ejemplo empresarial

Los textos se almacenan en el sistema SAP con un vínculo hacia diferentes objetos.

Cuando entra un pedido, el sistema utiliza una lógica configurable para acceder a los textos guardados y copiarlos en el documento. También se pueden editar los textos manualmente o añadir textos nuevos.

Podrían necesitarse clases nuevas de textos para implementar las cláusulas condicionales propias de cada cliente. También deben vincularse estas nuevas clases de texto al procesamiento de los documentos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

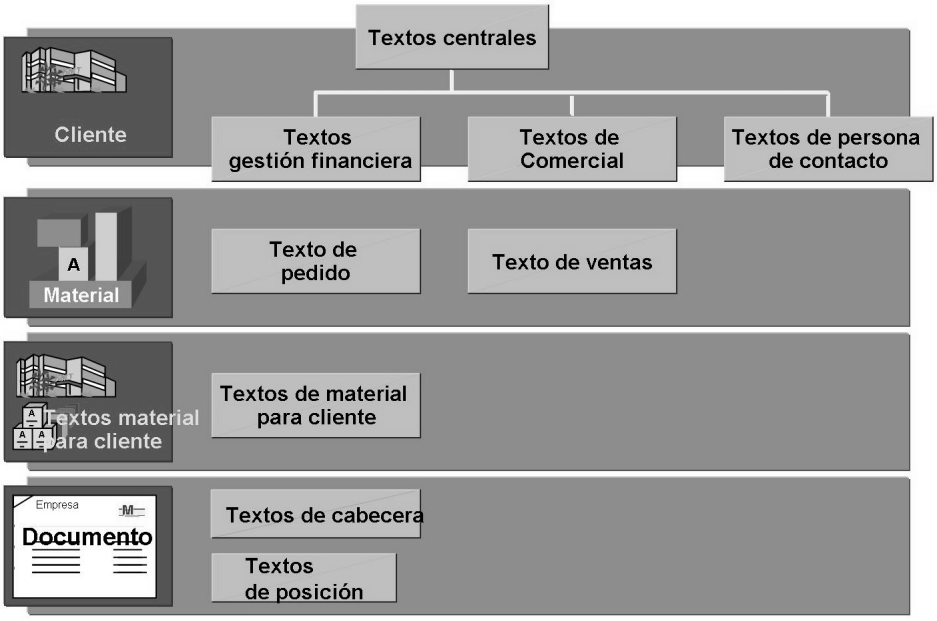


Gráfico 171: Textos

Los textos se almacenan en diferentes objetos de documentos del sistema SAP, como el registro maestro de clientes, el registro maestro de material y el registro de datos del material de clientes, entre otros.

El registro maestro de clientes contiene los textos centrales, textos específicos de los departamentos Contabilidad y Comercial, así como los textos que incluyen los datos de contacto de diferentes personas. Se pueden definir diferentes clases de texto para cada una de estas áreas.

Ejemplos de clases de textos específicos de ventas:

Documento de venta, documento de marketing, especificación de expedición, etc.

El registro maestro de materiales contiene un texto de orden de compra y un texto de ventas.

Los documentos contienen texto en la cabecera y en el nivel de posición.

Se puede introducir texto en varios idiomas diferentes.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

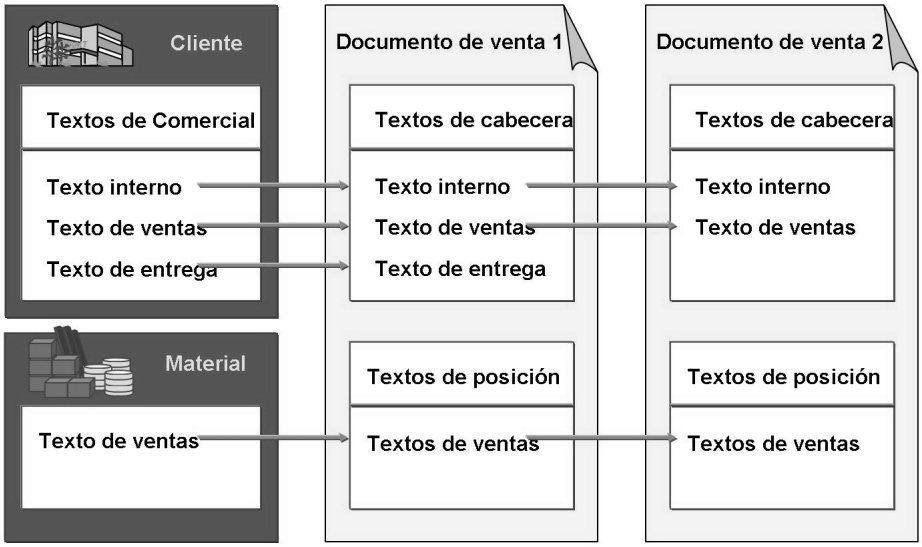


Gráfico 172: Textos de los procesos empresariales

Los textos se pueden almacenar en los datos maestros y copiar de ahí a los documentos de procesos de ventas.

También se pueden copiar textos de un documento de referencia a otro documento de procesos de ventas.

Por ejemplo, de una oferta a un pedido o de un pedido a un documento de oferta.

Los textos se pueden copiar en un idioma concreto.

Se pueden determinar las condiciones con las que deben copiarse los textos. Por ejemplo, si el texto se copia del registro maestro de clientes o de un documento anterior.

También se puede copiar un texto estándar en un documento de ventas (por ejemplo, una felicitación de Navidad).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

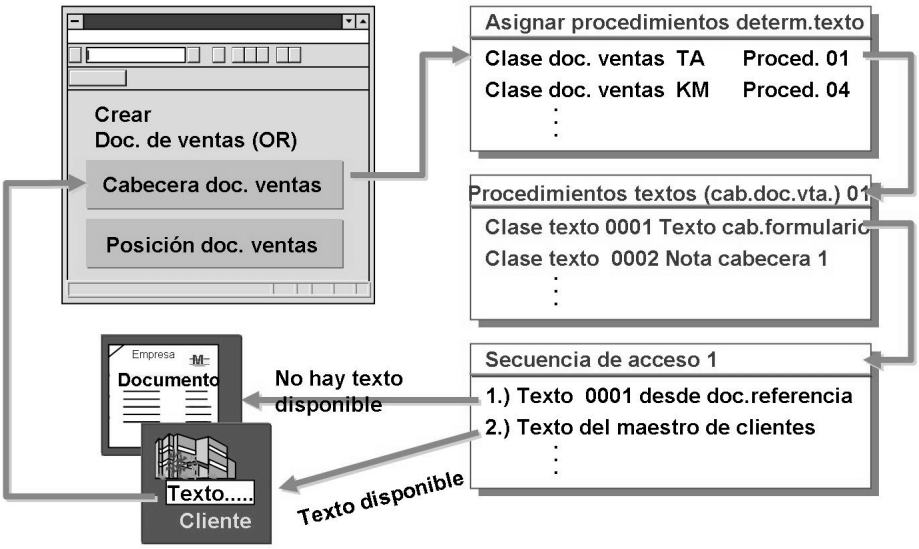


Gráfico 173: Resumen del control de textos (documentos de ventas)

El control de texto sirve para determinar automáticamente textos durante la creación de un objeto de texto.

Se pueden definir diferentes esquemas de textos para cada objeto de texto. Por ejemplo, la cabecera de un documento de ventas o el texto central para un cliente.

Los esquemas de texto contienen todas las clases de texto que pueden mantenerse para un objeto de texto.

Se debe asignar cada característica de un objeto de texto a uno de los procedimientos definidos. Esto implica que cuando se cree un registro maestro de clientes, el sistema utilizará el esquema de texto que se haya asignado al grupo de cuentas de ese cliente en particular. O, en la entrada de pedidos, se asigna el esquema de texto a la cabecera del documento de ventas que se asignó a la clase de documentos de ventas.

Se puede definir una secuencia de acceso para cada clase de texto del esquema de texto para documentos. Esta secuencia contiene la estrategia de búsqueda que utiliza el sistema para encontrar el texto solicitado.

También se pueden definir controles específicos para cada clase de texto, como una clase de texto en el log de datos incompletos.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

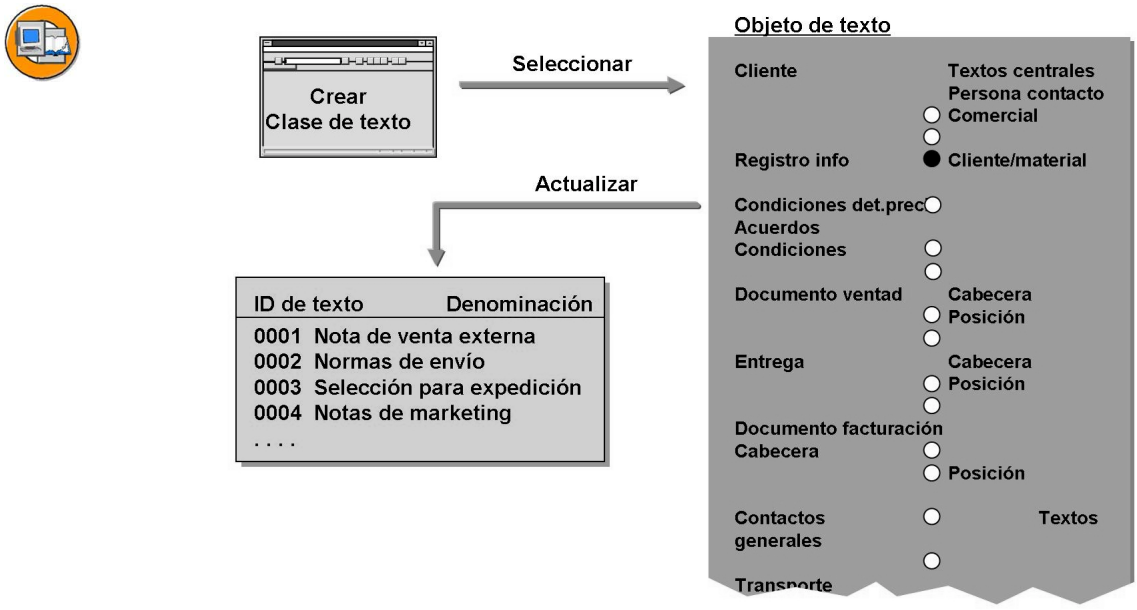


Gráfico 174: Control de textos (1). Clase de textos

Se crea una clase de texto para un objeto de texto específico.

Con el sistema SAP se ofrece un gran número de clases de textos. Además de estas clases, se pueden crear otras específicas del cliente.

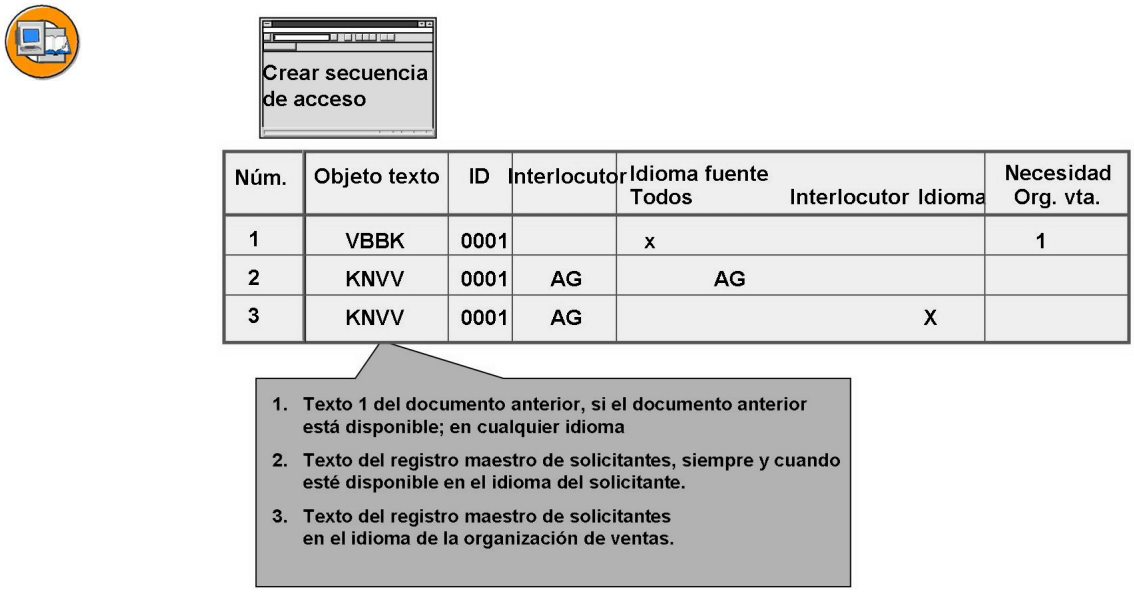


Gráfico 175: Control de textos (2). Secuencia de acceso

Una secuencia de acceso consiste en una serie de pasos individuales de acceso. Se utiliza para especificar la estrategia de búsqueda que utilizará el sistema para buscar automáticamente un texto.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Cada paso de acceso contiene un objeto de texto especificado como texto fuente para el acceso.

También se pueden especificar condiciones para cada paso de acceso con el fin de limitar la búsqueda a:

- Funciones específicas de interlocutor
- Idiomas específicos
- Cualquier otra condición que se le ocurra.

Si crea una nueva secuencia de acceso o modifica las existentes, tendrá que generar los pasos de acceso para poder activar la secuencia nueva o las modificaciones.

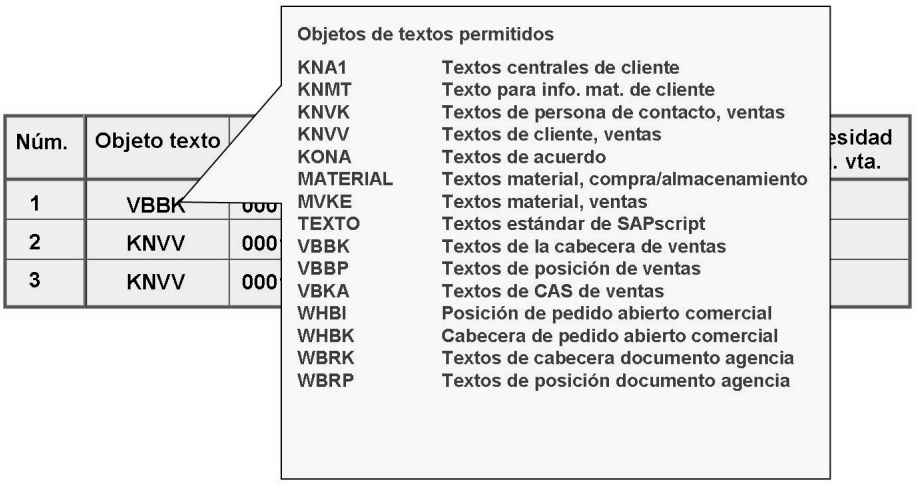


Gráfico 176: Control de textos (3). Objetos de textos permitidos

Cada paso de acceso contiene un objeto de texto especificado como texto fuente para el acceso.

Los objetos de texto que pueden utilizarse en el módulo SD se especifican en los valores autorizados arriba mencionados.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

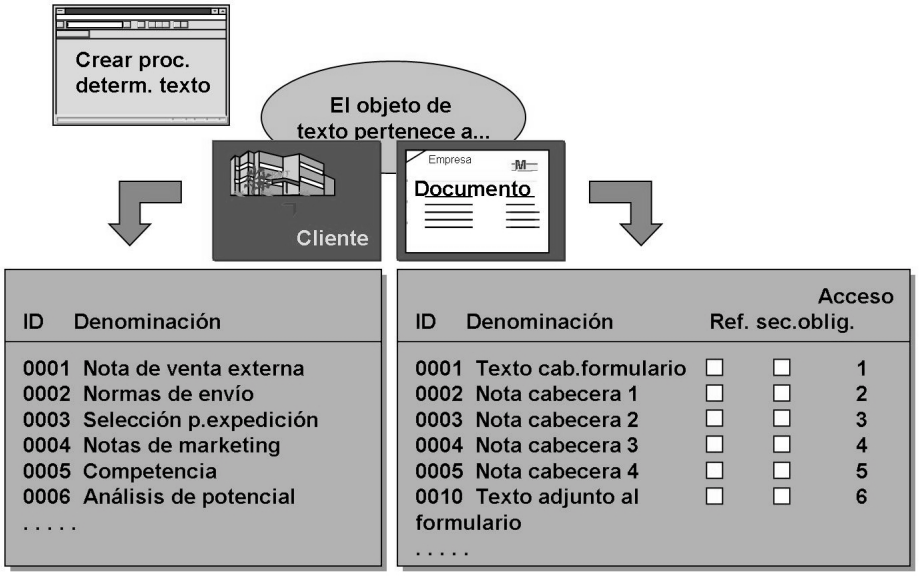


Gráfico 177: Control de textos (4). Esquema de textos

Las clases de textos se incluyen en un esquema de textos. Los esquemas de texto contienen todas las clases de texto que pueden mantenerse para un objeto de texto.

Los atributos del esquema de texto varían según correspondan a objetos de textos de clientes o de documento.

Se puede definir si se desea copiar o referenciar el texto.

En los esquemas de texto de documentos también se puede especificar si:

- Un texto debe ser obligatorio (log de datos incompletos)
- Debe determinarse automáticamente el texto
- Debe visualizarse el texto en una ventana de texto (emergente) cuando se transfiere al documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

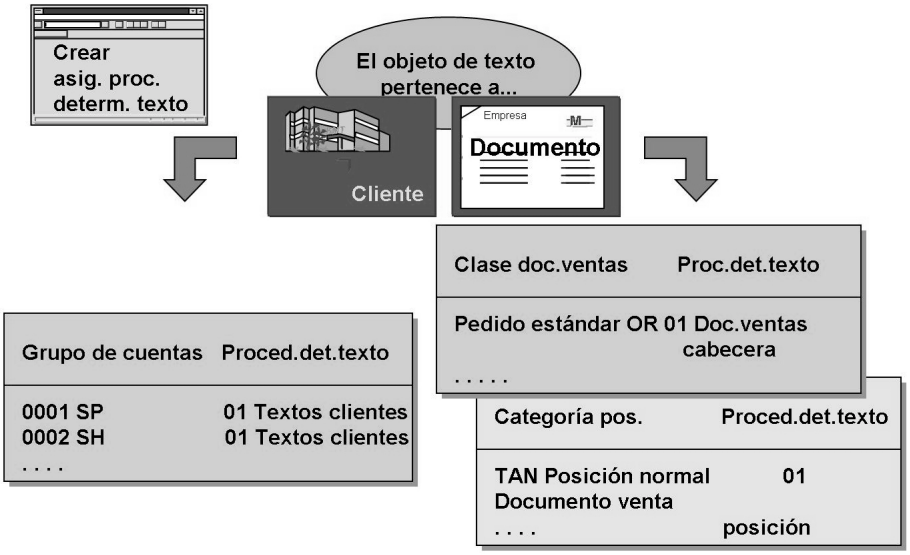


Gráfico 178: Control de textos (5). Asignación de procedimientos

Se debe asignar cada atributo de un objeto de texto a uno de los esquemas de texto definidos.

Esto implica que cuando se cree un registro maestro de clientes, el sistema utilizará el esquema de texto que se haya asignado al grupo de cuentas de ese cliente en particular.

Durante la entrada del pedido, el sistema asigna el procedimiento que pertenece a la clase de documentos de ventas a la cabecera del documento de ventas y el procedimiento que corresponde al tipo de posición a las posiciones de documentos.

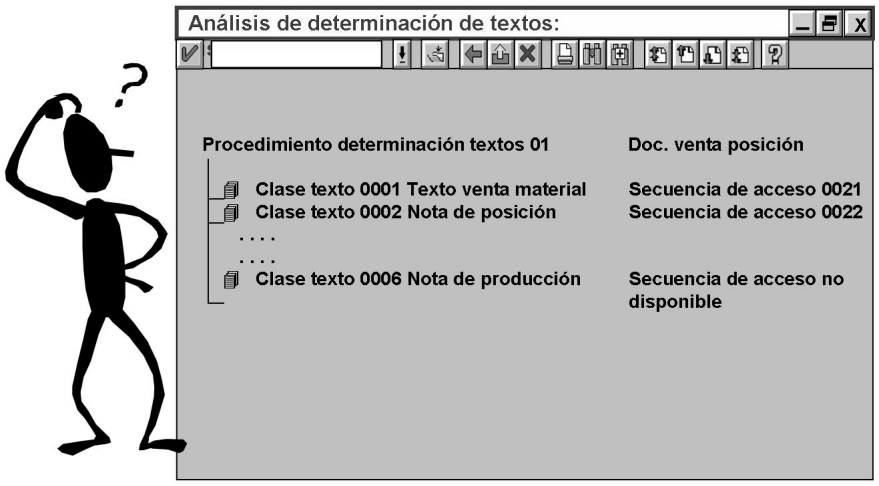


Gráfico 179: Control de texto (6). Análisis

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se puede utilizar una función de análisis para el control de textos en las imágenes para la actualización de documentos de ventas.

Acceso vía menús:

Ir a→ Cabecera (o posición) → Textos

Seleccione *Log*.

Desde la función de análisis se puede acceder directamente a la Guía de Implementación para configurar el control de texto.

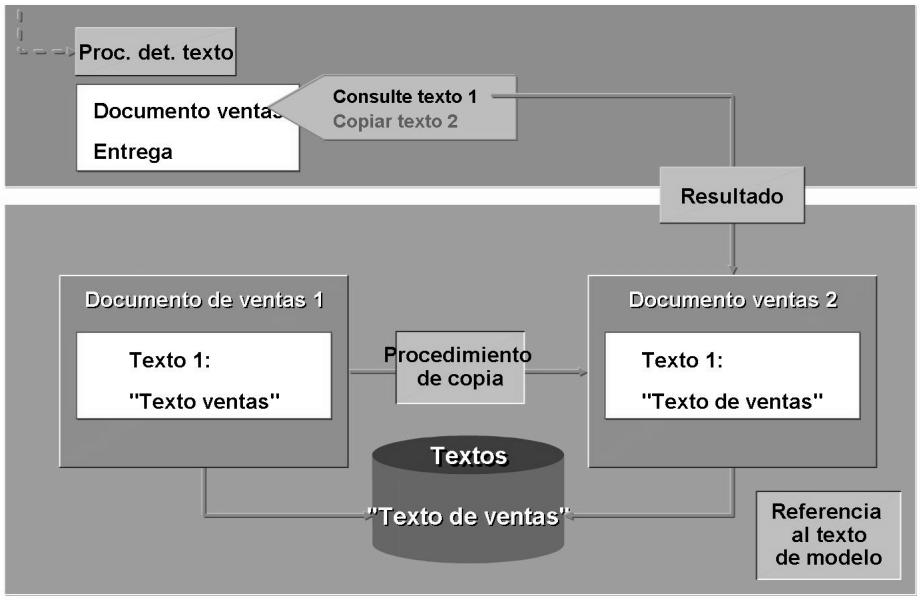


Gráfico 180: Uso de textos como referencia

Se puede especificar para cada clase de texto de un esquema de textos si el texto adoptado se debe copiar (duplicar) o referenciar desde el documento fuente (modelo).

Usar un texto como referencia implica lo siguiente:

- Mientras el texto del documento de ventas 2 haga referencia al texto del documento de ventas 1, no se podrá modificar.
- Si se modifica el texto del documento de ventas 1, el texto del documento de ventas 2 también se modificará.
- Si se modifica el texto del documento de ventas 2, se copia automáticamente. Cualquier modificación que se introduzca en el texto del documento de ventas 1 no afectará ya al texto del documento de ventas 2.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

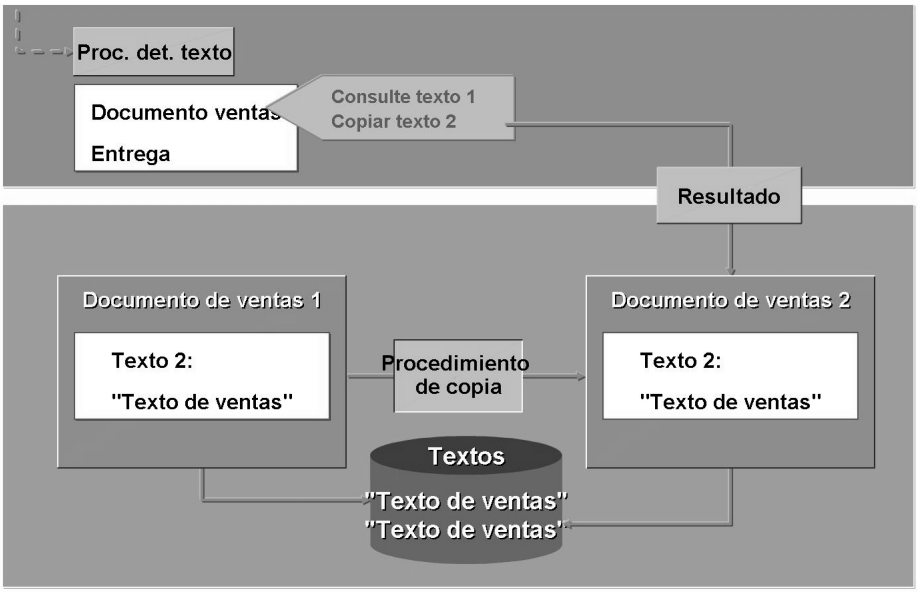


Gráfico 181: Copiar textos

Se puede especificar para cada clase de texto de un esquema de texto si el texto adoptado se debe copiar (duplicar) o referenciar desde el documento fuente (modelo).

Copiar el texto comporta las siguientes consecuencias:

- Se puede modificar el texto duplicado en el documento.
- Si se modifica el texto en el documento de ventas 1, los cambios no afectan al documento de ventas 2.

Para copiar textos se requiere más memoria que para referencia textos desde un documento fuente. Por tanto, deberá optar por copiar un texto sólo cuando sea necesario.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

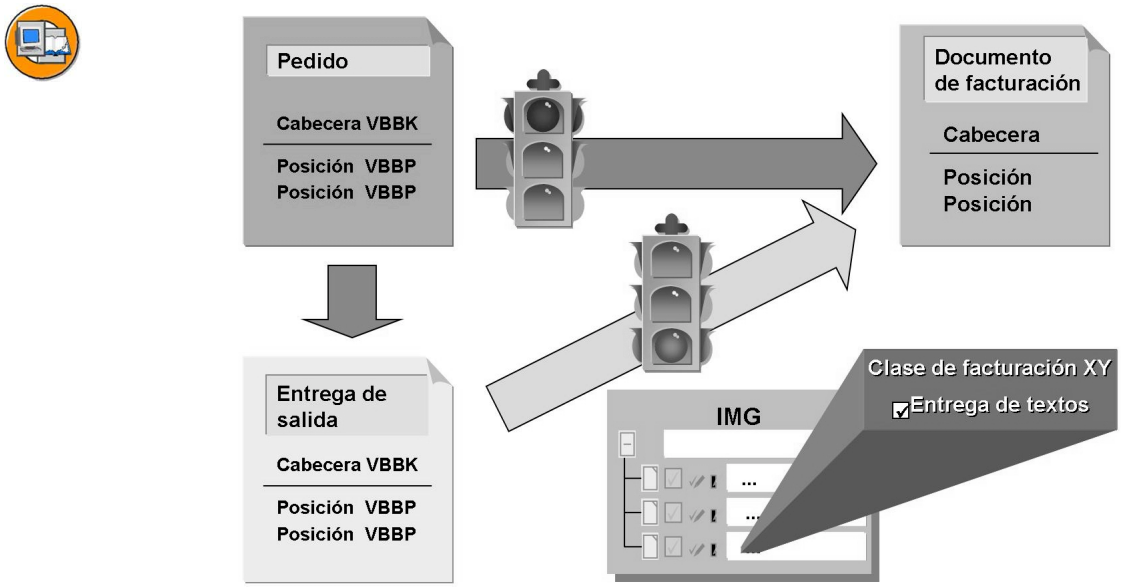


Gráfico 182: Fuente del texto “Documento anterior” del documento de facturación

La fuente del texto para objetos de texto VBBK (textos de la cabecera de Comercial) y VBBP (textos de posiciones de Comercial) se puede seleccionar en la configuración de la clase de facturación.

Si está desactivada la opción “Entrega de textos”, los textos correspondientes se extraerán del pedido.

Si está activada la opción “Entrega de textos”, los textos correspondientes se extraerán de la entrega de salida.

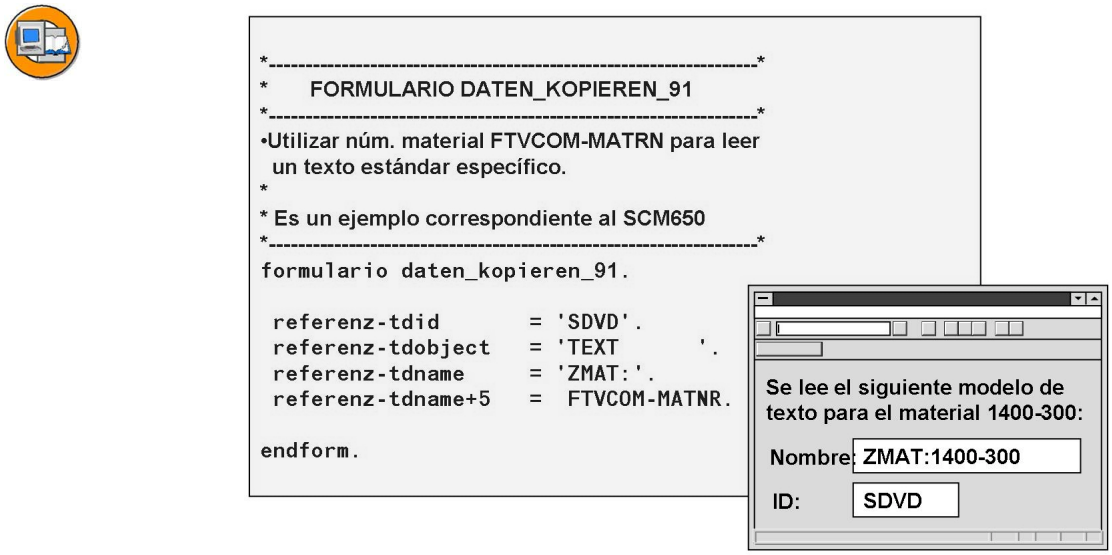


Gráfico 183: Rutina de transferencia de datos propia de clientes para textos

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Las rutinas de transferencia de datos para textos también se crean utilizando la transacción VOFM.

En este caso, el área de nombre de las rutinas propias de clientes (código de dos dígitos) se encuentra entre el 50 y el 99.

Se pueden encontrar las descripciones de las estructuras de datos disponibles en las rutinas de muestra 1 y 2, las cuales se presentan como estándar.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 37: Textos en el proceso de Comercial

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Identificar la fuente de los textos en los procesos comerciales

Ejemplo empresarial

Un empleado del departamento de ventas ha creado un pedido y ha impreso la confirmación del pedido. Aquí, encuentra un texto adicional sobre su material que él no ha introducido. Le gustaría consultar al administrador de sistema por qué aparece este texto en el documento.

Tarea:

1. Busque el pedido en cuestión mediante el número de pedido “##-1-2.6”.
2. Visualice el documento y analice la fuente del texto de ventas de material incluido en la posición del pedido.
3. ¿De dónde se ha extraído el texto de ventas del material (objeto central)?

   _____

4. Visualice el texto de ventas en el maestro de materiales correspondiente al material T AS3##.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 37: Textos en el proceso de Comercial

Tarea:

1. Busque el pedido en cuestión mediante el número de pedido “##-1-2.6”.

   a) Busque la orden:

   Acceso vía menús:

   Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Visualizar

   Seleccione la ayuda de búsqueda “A: Documentos de ventas por número de pedido por cliente”.

   Introduzca el número de pedido en el campo: ##-1-2.6

2. Visualice el documento y analice la fuente del texto de ventas de material incluido en la posición del pedido.

   a) Visualice el log de determinación del texto en el pedido:

   Acceso vía menús:

   Seleccione los pedidos que se van a visualizar.

   Seleccione la posición de pedido 10

   Seleccione *Visualizar detalle de posiciones*.

   Seleccione la etiqueta *Textos*.

   Seleccione *Log*.

3. ¿De dónde se ha extraído el texto de ventas del material (objeto central)?

   _____

   a) El texto de ventas de material se ha extraído del **objeto VBBP, ID 0001** (textos de la posición del documento anterior, texto de ventas de material).

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Visualice el texto de ventas en el maestro de materiales correspondiente al material T AS3##.

   a) Visualice el texto de Comercial en el maestro de materiales:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Datos maestros → Productos → Material → Mercaderías → Visualizar

      Seleccione la vista *texto de Comercial*.

      Introduzca los niveles de organización:

Organización de ventas:	**1000**
Canal de distribución:	**12**

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 38: Configuración del control de texto

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Definir y asignar clases de texto en el Customizing para Comercial

Ejemplo empresarial

Los empleados del servicio de atención al cliente están interesados en poder introducir un texto concreto de cabecera de ofertas en las ofertas. Le corresponde a usted crear en el sistema SAP la clase de texto oportuna.

Tarea 1:

1. Cree un nuevo esquema de texto para el documento de ventas "Grupo de textos de cabecera ##" con el ID (50 + ##), por ejemplo: para ## = 01 → 51), copiando el esquema de texto 01.
2. Copie la clase de texto Y001, que ha creado el instructor en la demostración anterior, en su esquema de texto nuevo.
3. En primer lugar, cree su propia secuencia de acceso **90##** para la clase de texto Y001. Debe copiarse el texto de la cabecera de la oferta del documento de referencia en el idioma adecuado.
4. A continuación, añada la clase de texto Y001 en su esquema de texto (**50** + ##) y asigne la secuencia de acceso 90## a la clase de texto.
5. Asigne el esquema de texto para la cabecera de documentos de ventas a la clase de documento ZA## (asignación anterior: procedimiento de determinación 01).

Tarea 2:

Pruebe la nueva asignación para verificar que funciona.

1. Cree una oferta con la clase de oferta AG para la siguiente consulta de cliente:

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Administrativo:	**Sr. Smith**
Número de consulta:	**##-2-4.1**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

2. Cree un nuevo texto de cabecera de ofertas, por ejemplo, “Hasta fin de existencias. Todos los pedidos están sujetos a la venta anterior”.
3. Cree un pedido con la clase de pedido ZA## con referencia a la oferta anterior (número de pedido: ##-2-4.3).
4. Compruebe que se ha copiado en el pedido el texto de cabecera de oferta.

   Si fuera necesario, utilice la función de análisis en la determinación de textos para eliminar cualquier problema que surja.
5. Complete el pedido anterior introduciendo un texto de posición adicional para las “etiquetas” que incluyan el siguiendo contenido:

   “Conservar para el Smith’s Motorcycle Center”
6. Grabe el pedido y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 38: Configuración del control de texto

Tarea 1:

1. Cree un nuevo esquema de texto para el documento de ventas “Grupo de textos de cabecera ##” con el ID (50 + ##), por ejemplo: para ## = 01 → 51), copiando el esquema de texto 01.

   a) Cree un nuevo esquema de texto:

   Acceso vía menús:

   Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Control de Texto → Definir y asignar esquemas de texto

   Seleccione: Documento de ventas / Cabecera

   Seleccione *Modificar*

   En el árbol de resumen, seleccione el nodo *Esquema de texto*.

   Seleccione la entrada del esquema de texto que tiene la clave 01

   Seleccione *Copiar como*.

   En la pantalla siguiente, sobrescriba la clave 01 con sus propias claves de procedimientos de determinación (50 + ##) y cambie la descripción por “Texto de cabecera. Grupo ##”.

   Seleccione *Intro*.

   En la siguiente ventana de diálogo, seleccione *Copiar todo*.

   Grabe sus entradas.

2. Copie la clase de texto Y001, que ha creado el instructor en la demostración anterior, en su esquema de texto nuevo.

   a) *Acceso vía menús:*

   Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Control de Texto → Definir y asignar esquemas de texto.

   Seleccione: Documento de ventas / Cabecera

   Seleccione *Modificar*

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. En primer lugar, cree su propia secuencia de acceso **90##** para la clase de texto Y001. Debe copiarse el texto de la cabecera de la oferta del documento de referencia en el idioma adecuado.

   a) Cree la secuencia de acceso 90##:

      Acceso vía menús:

      En el árbol de resumen, seleccione el nodo *Secuencias de acceso*.

      Seleccione *Entradas nuevas*.

      Añada la entrada **90##**.

      Seleccione la entrada y seleccione el nodo *Secuencias de acceso para ID de texto* en el árbol de resumen.

      Seleccione *Entradas nuevas*.

      Introduzca:

Nºact	`10`
Objeto de texto:	`VBBK`
ID	`Y001`
Idioma de origen:	`todos`
Condición:	`1` (cabecera del documento de referencia)

      Grabe la secuencia de acceso.

4. A continuación, añada la clase de texto Y001 en su esquema de texto (**50** + ##) y asigne la secuencia de acceso 90## a la clase de texto.

   a) Incluya la clase de texto Y001 en su esquema de texto:

      Acceso vía menús:

      En el árbol de resumen, seleccione el nodo *Esquemas de texto*.

      Seleccione la entrada del esquema de texto que tiene su clave (50 + ##)

      En el árbol de resumen, seleccione el nodo *ID de texto en el esquema de texto*.

      Seleccione *Entradas nuevas*.

      Introduzca la clase de texto **Y001**.

      Asigne su secuencia de acceso **90##** a la clase de texto **Y001**.

      Grabe el esquema de texto.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

5. Asigne el esquema de texto para la cabecera de documentos de ventas a la clase de documento ZA## (asignación anterior: procedimiento de determinación 01).

   a) Asigne el nuevo esquema de texto para la cabecera de documentos de ventas a la clase de documento ZA##:

      Acceso vía menús:

      Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones Básicas → Control de Texto → Definir y asignar esquemas de texto

      Seleccione: Documento de ventas / Cabecera

      Seleccione *Modificar*

      En el árbol de resumen, seleccione el nodo *Asignación de procedimientos de texto*.

      Coloque el cursor sobre la clase de documentos **ZA##** y asígnele el esquema de texto (**50 + ##**).

      Grabe la asignación del procedimiento de texto.

Tarea 2:

Pruebe la nueva asignación para verificar que funciona.

1. Cree una oferta con la clase de oferta AG para la siguiente consulta de cliente:

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Administrativo:	**Sr. Smith**
Número de consulta:	**##-2-4.1**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

   a) Crear pedido:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear

      Seleccione la clase de oferta “AG” e indique los datos del área de ventas.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Cree un nuevo texto de cabecera de ofertas, por ejemplo, “Hasta fin de existencias. Todos los pedidos están sujetos a la venta anterior”.

   a) *Acceso vía menús:*

      Seleccione *Visualizar detalles de la cabecera del documento*.

      Seleccione la etiqueta *Textos*.

      Desplácese hasta el final de la lista de clases de textos de cabecera disponibles.

      Seleccione la clase de texto para los textos de cabecera de ofertas.

      Introduzca el texto y grabe el documento.

3. Cree un pedido con la clase de pedido ZA## con referencia a la oferta anterior (número de pedido: ##-2-4.3).

   a) Cree un pedido haciendo referencia a la oferta:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear

      Seleccione la clase de pedido **ZA##** e indique los datos del área de ventas.

      Seleccione *Crear con referencia*.

      Seleccione la etiqueta *Oferta*.

      Indique el número de oferta o busque la oferta mediante el número de orden de compra ##-2-4,1

      Seleccione *Tomar*.

4. Compruebe que se ha copiado en el pedido el texto de cabecera de oferta.

   Si fuera necesario, utilice la función de análisis en la determinación de textos para eliminar cualquier problema que surja.

   a) Compruebe que se ha copiado en el pedido el texto de cabecera de oferta.

      Acceso vía menús:

      Seleccione *Visualizar detalles de la cabecera del documento*.

      Seleccione la etiqueta *Textos*.

5. Complete el pedido anterior introduciendo un texto de posición adicional para las “etiquetas” que incluyan el siguiendo contenido:

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

"Conservar para el Smith's Motorcycle Center"

a) Cree un texto de posición adicional:

Acceso vía menús:

Seleccione la posición de pedido 10

Seleccione *Visualizar detalle de posiciones*.

Seleccione la etiqueta *Textos*.

6. Grabe el pedido y anote el número de documento.

_____

a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 39: Cómo hacer referencia a textos y copiarlos

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Utilizar el procesamiento manual de textos en documentos de Comercial

Ejemplo empresarial

Desea que el sistema busque automáticamente en el documento de ventas tantos textos como sea posible.

No obstante, alguna vez tendrá que procesar manualmente un texto en un documento.

Tarea 1:

1. Cree un módulo de texto con:

Nombre del texto:	Z texto ##
ID de texto:	SDVD
Idioma:	Idioma del curso

Si desea información actualizada, lea el informe de pruebas de la última salida de “Motocicletas hoy”.

Tarea 2:

1. Cree una oferta QT para la siguiente consulta de cliente:

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Administrativo:	**Sr. Smith**
Número de consulta:	**##-3-2**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Al final del texto de venta de material, introduzca el módulo de texto que ha creado anteriormente.
3. Visualice en la pantalla la confirmación de la oferta.
4. Grabe la oferta y anote el número de documento.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 39: Cómo hacer referencia a textos y copiarlos

Tarea 1:

1. Cree un módulo de texto con:

Nombre del texto:	Z texto ##
ID de texto:	SDVD
Idioma:	Idioma del curso

Si desea información actualizada, lea el informe de pruebas de la última salida de “Motocicletas hoy”.

a) Cree un módulo de texto:

Acceso vía menús:

Herramientas → De impresión → SAPscript → Texto estándar

Introduzca el nombre de texto de su grupo

Seleccione *Crear*.

Introduzca el texto y grabe el módulo de texto.

Tarea 2:

1. Cree una oferta QT para la siguiente consulta de cliente:

Consulta de FAX	
Cliente:	**T-S50B##**
Administrativo:	**Sr. Smith**
Número de consulta:	**##-3-2**

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS3##**
Cantidad:	**1**

a) Cree el pedido:

Acceso vía menús:

Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear

2. Al final del texto de venta de material, introduzca el módulo de texto que ha creado anteriormente.

a) Añada el módulo de texto:

Acceso vía menús:

Seleccione la posición de pedido 10

Seleccione *Visualizar detalle de posiciones*.

Seleccione la etiqueta *Textos*.

Seleccione la clase de texto "Texto de venta de materiales".

Seleccione *Detalles*.

Coloque el cursor al final del texto, sobre una línea en blanco.

Seleccionar: *Insertar → Texto → Estándar*

(También puede acceder a esta función seleccionando el pulsador *Estándar*.)

Introduzca el nombre de texto **Z texto ##** y active el indicador “Desglosar ya”

Grabe el texto.

3. Visualice en la pantalla la confirmación de la oferta.

a) Acceso vía menús:

Vuelva a la pantalla principal.

Seleccione *vista Mensaje de cabecera*.

4. Grabe la oferta y anote el número de documento.

_____

a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Identificar la fuente de los textos en los procesos comerciales.
- Describir los criterios que influyen en la determinación de los textos.
- Definir y asignar clases de textos en el Customizing
- Editar manualmente el texto del documento de ventas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Identificar la fuente de los textos en los procesos comerciales.
- Describir los criterios que influyen en la determinación de los textos.
- Definir y asignar clases de textos en el Customizing
- Editar manualmente el texto del documento de ventas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 19

Salida

Resumen del capítulo

En esta unidad se describen las opciones del control de mensajes. Además, se explica también cómo tratar las salidas impresas con SAPScript con el fin de que los participantes se hagan una idea del esfuerzo que requiere la introducción de mejoras.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Describir la finalidad de las clases de mensajes
- Crear diferentes medios de transmisión para enviar o imprimir los mensajes
- Seleccionar qué día y a qué hora debe enviarse el mensaje
- Ajustar la determinación del mensaje para responder a los requisitos específicos del cliente
- Explicar el tratamiento de las clases de mensajes en el sistema SAP
- Evaluar el grado de dificultad que supone ajustar la disposición existente para las clases de mensajes con el fin de adecuarlas a sus requisitos.
- Asignar un nombre a los pasos necesarios para la integración de las clases de mensajes específicas de cada cliente.

Contenido del capítulo

Lección: Determinación de mensajes 472
Ejercicio 40: Configurar la determinación de mensajes 479
Lección: Tratamiento de mensajes 486
Ejercicio 41: Modificación de la disposición de las clases de mensajes 493
Ejercicio 42: Procesamiento de clases de mensajes propias 497

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Determinación de mensajes

Resumen de la lección

En esta lección se describen los principios básicos del control de los mensajes en los procesos comerciales. Se hace especial énfasis en la técnica de condiciones empleada.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Describir la finalidad de las clases de mensajes
- Crear diferentes medios de transmisión para enviar o imprimir los mensajes
- Seleccionar qué día y a qué hora debe enviarse el mensaje
- Ajustar la determinación del mensaje para responder a los requisitos específicos del cliente

Ejemplo empresarial

Los fines del mensaje del sistema SAP son servir de comunicación (en especial, para el cliente).

Se pueden definir cláusulas condicionales individuales (técnica de condiciones) para determinar si se debe generar un mensaje, quién será el receptor y qué medio de transmisión se utilizará.

La información que influye en la determinación del mensaje se almacena como datos maestros, bajo la forma de registros de condición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Gráfico 184: Las clases de mensajes en SD

El mensaje es un medio de comunicación para el intercambio de información entre interlocutores y sistemas.

Se pueden transmitir mensajes para diferentes documentos de ventas, como, por ejemplo, ofertas, pedidos, resguardos de entregas o facturas.

Puede realizar la determinación de mensajes dependiente de diferentes criterios. Para ello se emplea la técnica de condiciones.

Se distingue entre mensajes de cabecera y de posición.

El mensaje de cabecera envía el documento completo, mientras que el de posición se emplea para enviar una por una las posiciones del documento.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

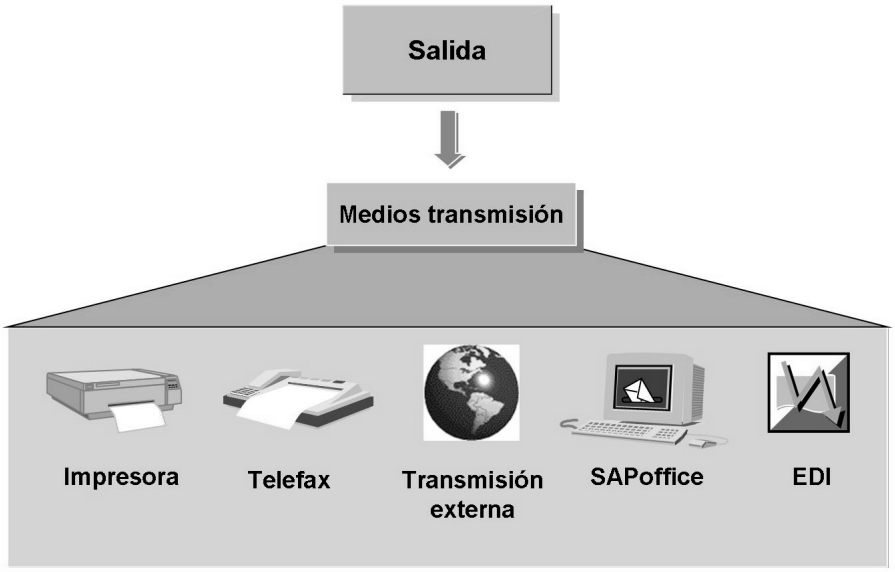


Gráfico 185: Medios de transmisión

Los medios de transmisión determinan cómo deben enviarse los mensajes. Por ejemplo, se puede acordar con el cliente que la confirmación del pedido se envíe mediante EDI o que la notificación se entregue con antelación a través de Internet.

El procesamiento del mensaje (o bien, lo que es lo mismo, el envío de la información) se controla mediante el programa de procesamiento que corresponda. Se puede asignar un programa que posea los parámetros de configuración de pantalla oportunos a cada clase de mensaje y medio de transmisión.

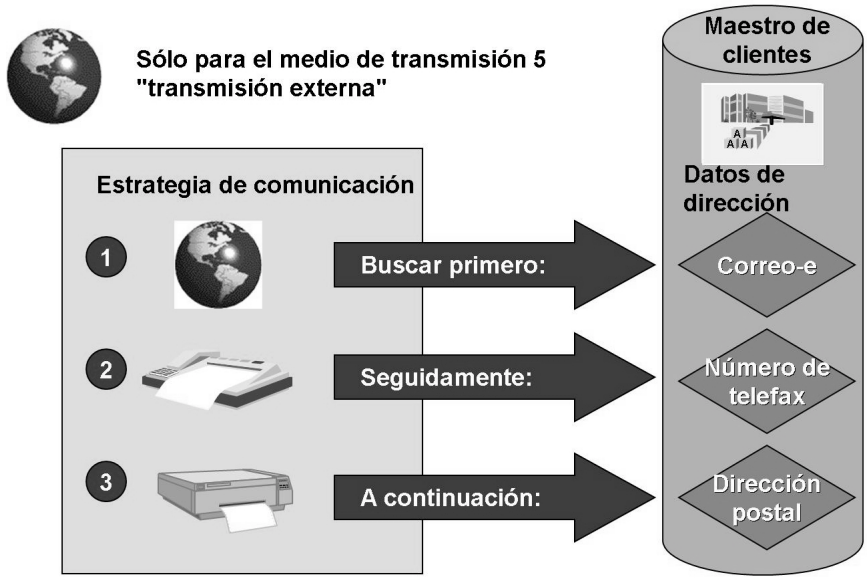


Gráfico 186: Estrategia de comunicación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Una estrategia de comunicación consiste en una secuencia de clases de comunicación.

Puede utilizarse para la transmisión externa. Las búsquedas se realizan mediante la secuencia de unas clases de comunicación particulares, hasta que se encuentran los datos de comunicación correspondientes a la dirección solicitada (extraída de la Administración Central de Direcciones).

Se define la estrategia de comunicación empleada en los datos adicionales del registro de condiciones del mensaje.

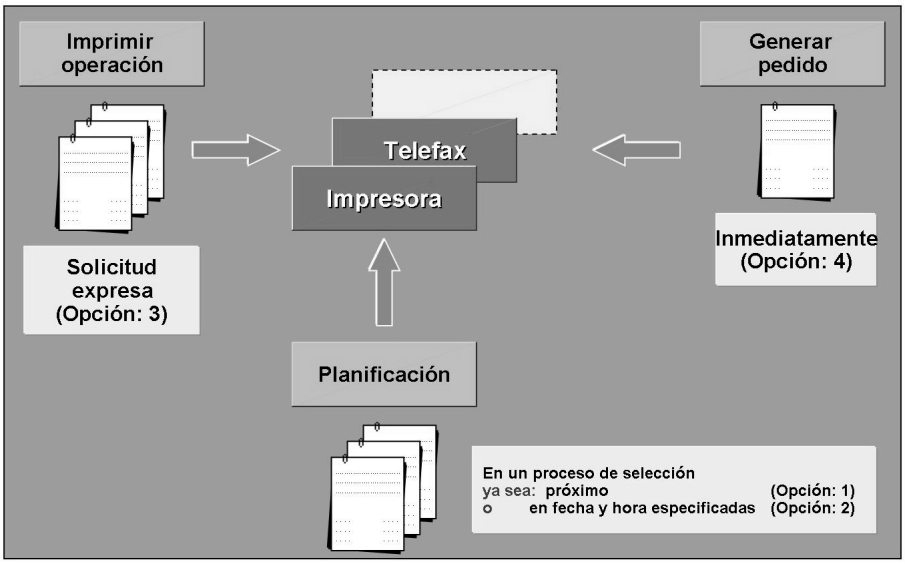


Gráfico 187: Fecha y hora de envío de los mensajes

Se puede determinar cuándo debe enviarse un mensaje.

Las posibilidades son las siguientes:

- Se selecciona el mensaje que debe enviarse mediante un programa estándar (RSNAST00) programado para ejecutarse a intervalos regulares. Se puede especificar si debe seleccionarse un mensaje la siguiente vez que se ejecute el programa (tiempo de transmisión, opción 1) o el día y la hora que especifique el usuario (tiempo de transmisión, opción 2).
- Existe un programa especial de selección para diferentes documentos de ventas (por ejemplo, certificados de entrega y documentos de facturación). Se utiliza para procesar los mensajes online o en lotes (tiempo de transmisión, punto 3) Se puede programar un lote para garantizar que el procesamiento se lleva a cabo a intervalos regulares (como en la opción 1)
- El mensaje se envía automáticamente tan pronto como se contabiliza un documento (tiempo de transmisión, opción 4)

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

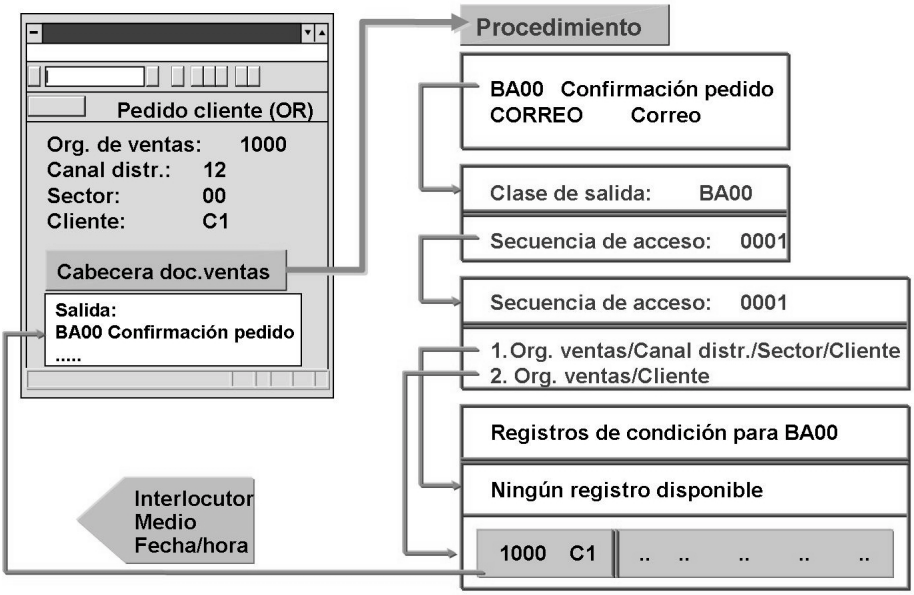


Gráfico 188: Revisión de la determinación de mensajes

Se determina el mensaje (como en el caso de determinación de precios y de textos) utilizando la técnica de condiciones.

Un registro de condición de una clase de mensajes contiene las cláusulas condicionales de esa clase de mensajes. Cuando se cumplen las condiciones, el sistema propone esa clase de mensajes concreta.

En el registro de condiciones se determina el medio de transmisión, la fecha y la hora y la función del interlocutor.

Se envía el mensaje al interlocutor que coincide con la función del interlocutor especificada en el objeto subyacente (por ejemplo, el pedido). Además, se puede crear un mensaje que no dependa de ningún interlocutor específico, como ocurre con las etiquetas.

Se puede utilizar la función de análisis en la pantalla de mensajes en los documentos de ventas para comprobar la determinación de mensajes y ver por qué se propone un mensaje concreto o por qué se ha determinado.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

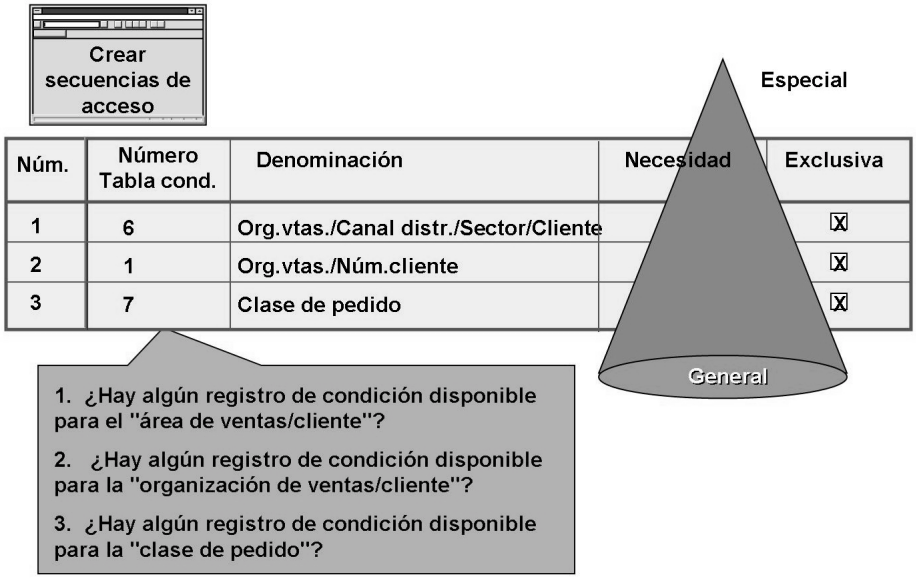


Gráfico 189: Determinación de mensajes. Secuencias de acceso

La secuencia de acceso es una estrategia de búsqueda que utiliza el sistema SAP para buscar los registros de condiciones de los mensajes válidos.

Cada paso de acceso contiene el nombre de una tabla de condiciones, que, a su vez, contiene los campos de las claves para los registros de condiciones de los mensajes.

La regla que regula la secuencia en la que buscará el sistema determina que deberá buscar “de lo específico, a lo general”.

Para crear una nueva secuencia de acceso, copie una que ya exista y sea similar para luego introducir las modificaciones necesarias en la copia.

Si define sus propias secuencias de acceso, las claves deberán comenzar con Y o Z. Son espacios de nombres que SAP ha reservado en el sistema estándar para este propósito.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

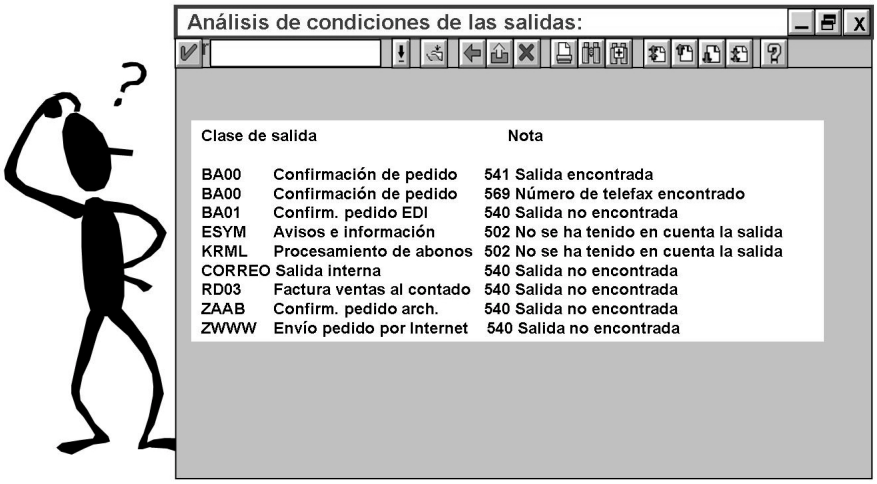


Gráfico 190: Determinación de mensajes. Análisis.

Se puede utilizar la función de análisis de la determinación de mensajes en las imágenes de los documentos de ventas (con las funciones de creación o modificación).

Acceso vía menús:

Extras → Mensaje → Cabecera (o posición) → Procesar

Seleccione *Pasar a → Análisis de determinación*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 40: Configurar la determinación de mensajes

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Ajustar la determinación de mensajes para responder a requisitos específicos

Ejemplo empresarial

Por regla general, su empresa imprime las confirmaciones de los pedidos.

Últimamente se observe con frecuencia que los clientes desean que se les informe por fax.

Al especificar el medio de transmisión para estos clientes, el sistema debería seleccionar automáticamente el fax.

Tarea 1:

1. Averigüe qué esquema para mensajes se ha asignado a la cabecera del documento de ventas para la clase de pedido ZA##.

   _____

Tarea 2:

El cliente T-S50A## desea que le envíe la confirmación del pedido por fax.

1. Compruebe los parámetros de la determinación de mensajes para ver si el sistema SAP le permite almacenar la solicitud del cliente en los datos maestros.
2. ¿Qué combinaciones de claves debe utilizar para que la determinación de los mensajes correspondiente a la clase de mensajes BA00 dependa de la fecha y la hora actuales?

   1.) _____

   2.) _____

   3.) _____

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cree un registro de condiciones de mensajes para el cliente T-S50A## con la clase de mensajes BA00 para:

Organización de ventas:	1000
Medio de transmisión:	Telefax
Tiempo:	Enviar por transacción específica de la aplicación

Tarea 3:

1. Cree un pedido con la clase de pedido ZA## para el siguiente pedido del cliente T-S50A##.

FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de pedido:	**##-1-3**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS1##**
Cantidad:	**10**

2. Compruebe si el resultado de la determinación de mensajes es el deseado. Si fuera necesario, utilice la función de análisis en la determinación de mensajes para aclarar cualquier problema que surja.
3. ¿Qué problema se ha encontrado con el análisis de la determinación?

   _____

4. Finalice la entrada del pedido.

Tarea 4:

1. Introduzca el número de fax 123456789 para el cliente 1 del registro maestro de clientes.
2. Repita el ejercicio 2.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 40: Configurar la determinación de mensajes

Tarea 1:

1. Averigüe qué esquema para mensajes se ha asignado a la cabecera del documento de ventas para la clase de pedido ZA##.

   _____

   a) El esquema para mensajes asignado a la clase de pedido ZA# es V1000.

      Acceso vía menús:

      Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Control de salida → Determinación de mensajes → Determinación de mensajes utilizando la técnica de condiciones → Actualizar la determinación de mensajes para los documentos de ventas → Asignar esquemas para mensajes.

      Localice la entrada ZA##.

Tarea 2:

El cliente T-S50A## desea que le envíe la confirmación del pedido por fax.

1. Compruebe los parámetros de la determinación de mensajes para ver si el sistema SAP le permite almacenar la solicitud del cliente en los datos maestros.

   a) *Acceso vía menús:*

      Visualizar IMG de referencia SAP → Comercial → Funciones básicas → Control de salida → Determinación de mensajes → Determinación de mensajes utilizando la técnica de condiciones → Actualizar la determinación de mensajes para los documentos de ventas → Actualizar las clases de mensajes.

      Seleccione la clase de mensajes BA00 y seleccione *Detalles*.

      Se introduce Z001 como secuencia de acceso. Vuelva al árbol de resumen para acceder al control de salidas.

      Seleccionar: → *Actualizar las secuencias de acceso*

      Marque la secuencia de acceso Z001 y seleccione el nodo *Accesos* del árbol de resumen.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. ¿Qué combinaciones de claves debe utilizar para que la determinación de los mensajes correspondiente a la clase de mensajes BA00 dependa de la fecha y la hora actuales?

   1.) Organización de ventas/ Canal de distribución/ Sector / Cliente

   2.) Organización de ventas / Cliente

   3.) Clase de pedido

   a)

3. Cree un registro de condiciones de mensajes para el cliente T-S50A## con la clase de mensajes BA00 para:

Organización de ventas:	1000
Medio de transmisión:	Telefax
Tiempo:	Enviar por transacción específica de la aplicación

   a) Cree un registro de condición de mensajes para la clase de mensajes BA00:

      Acceso vía menús:

      Logística →Comercial →Datos maestros →Salida →Documento de ventas →Crear

      Seleccione **BA00** en el campo “Clase de mensajes”.

      Seleccione la combinación de claves **Organización de ventas/Cliente**.

      Grabe los datos.

Tarea 3:

1. Cree un pedido con la clase de pedido ZA## para el siguiente pedido del cliente T-S50A##.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

FAX	
Cliente:	**T-S50A##**
Número de pedido:	**##-1-3**
Fecha de entrega solicitada:	**En una semana**
Material:	**T-AS1##**
Cantidad:	**10**

a) Cree un pedido perteneciente a la clase de pedido ZA##:

Acceso vía menús:

Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear

2. Compruebe si el resultado de la determinación de mensajes es el deseado. Si fuera necesario, utilice la función de análisis en la determinación de mensajes para aclarar cualquier problema que surja.

a) *Acceso vía menús:*

Seleccione *Extras → Salida → Cabecera → Procesar*

Seleccione *Pasar a → Análisis de determinación*

3. ¿Qué problema se ha encontrado con el análisis de la determinación?

_____

a) No se ha podido determinar ningún número de fax para el interlocutor T-S50A##.

4. Finalice la entrada del pedido.

a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 4:

1. Introduzca el número de fax 123456789 para el cliente 1 del registro maestro de clientes.

   a) Introduzca el número de fax en el registro maestro de clientes:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Modificar → Comercial

      Introduzca los datos del cliente y del área de ventas.

      Seleccione la etiqueta *Dirección*.

      Introduzca los datos en el campo "Fax".

      Grabe sus entradas.

2. Repita el ejercicio 2.

   a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Describir la finalidad de las clases de mensajes
- Crear diferentes medios de transmisión para enviar o imprimir los mensajes
- Seleccionar qué día y a qué hora debe enviarse el mensaje
- Ajustar la determinación del mensaje para responder a los requisitos específicos del cliente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Tratamiento de mensajes

Resumen de la lección

En esta lección se describen los principios básicos del tratamiento de mensajes impresos con SAPscript.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Explicar el tratamiento de las clases de mensajes en el sistema SAP
- Evaluar el grado de dificultad que supone ajustar la disposición existente para las clases de mensajes con el fin de adecuarlas a sus requisitos.
- Asignar un nombre a los pasos necesarios para la integración de las clases de mensajes específicas de cada cliente.

Ejemplo empresarial

La modificación de las clases de salidas para adecuarlas a los requisitos de los clientes es una parte importante de muchos de los proyectos de implementación.

Estos ajustes incluyen la adición de campos adicionales, logotipos y códigos de barras, así como la introducir de textos nuevos en la cabecera y en la posición.

Quizás también sea necesario añadir clases de mensajes nuevas específicas de cada cliente.

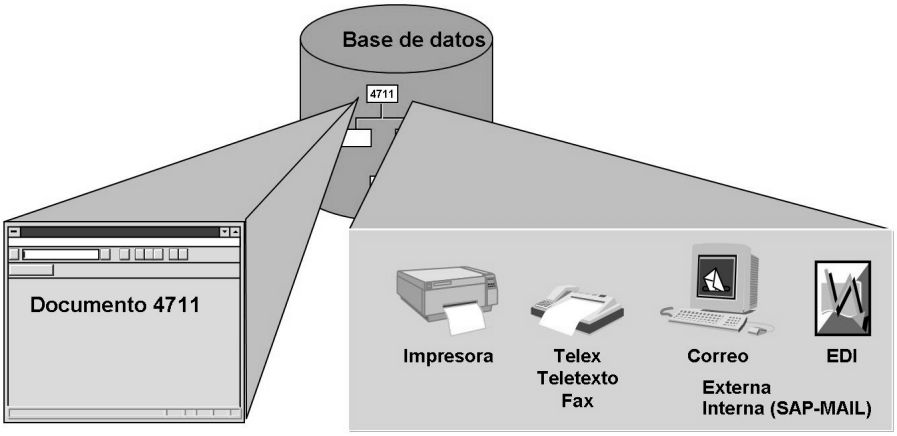


Gráfico 191: Adquisición y preparación de los datos

La estructura y los datos de los documentos procesados online se almacenan en la base de datos.

Para transmitir un mensaje, el sistema extrae los datos de la base de datos y los prepara para el medio de transmisión especificado.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

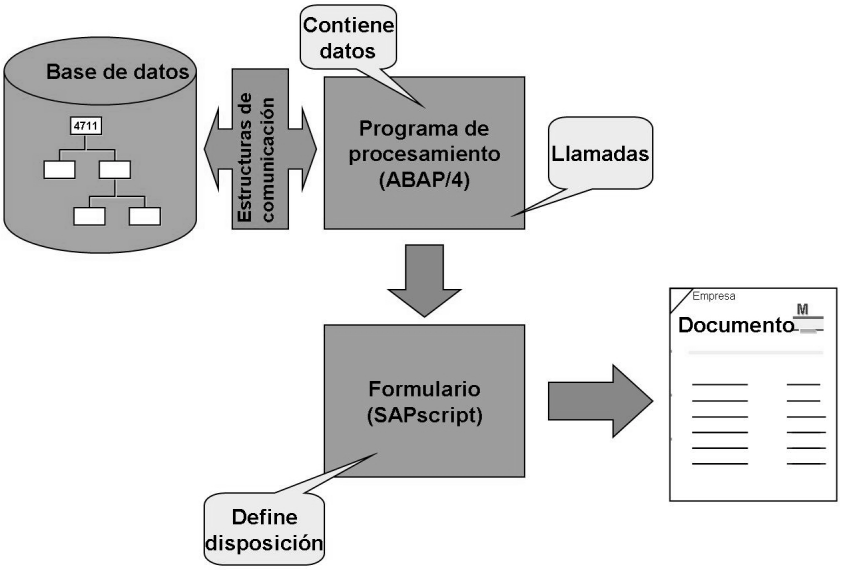


Gráfico 192: Impresión de datos

El sistema obtiene los datos y los prepara en dos pasos diferentes para imprimir los documentos.

Los controles de la impresión se definen en el formulario de SAPscript, independientemente del programa de impresión.

Entonces, se envía el mensaje a la impresora o algún otro dispositivo de salida.

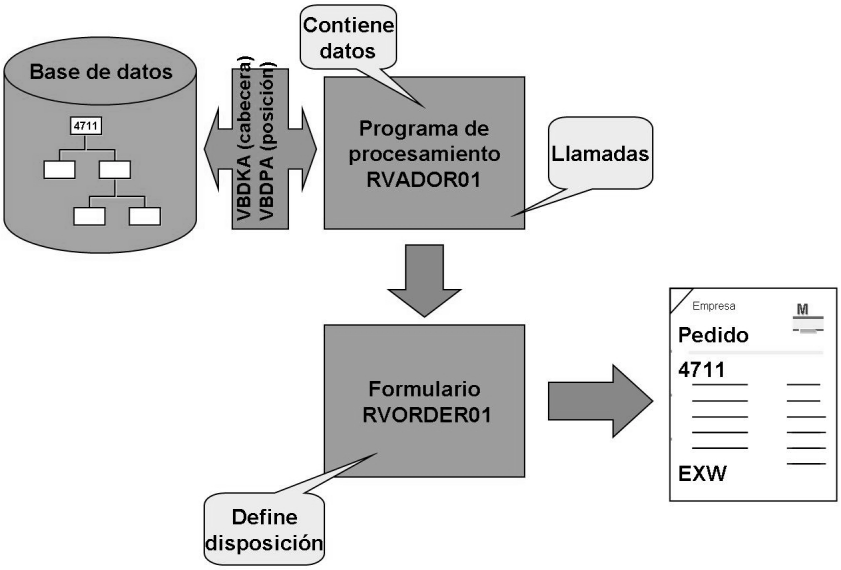


Gráfico 193: Ejemplo: Mensaje BA00 (confirmación de pedido)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para la impresión de documentos hay disponibles varias estructuras de comunicación:

- VBDKA (vista de la cabecera del documento para consultas, ofertas y pedidos)
- VBDPA (vista de la posición del documento para consultas, ofertas y pedidos)
- VBDKL (vista de la cabecera del documento para las notas de entrega)
- VBDPL (vista de la posición del documento para las notas de entrega)
- VBDKR (vista de la cabecera para el documento de facturación)
- VBDPR (vista de la posición para el documento de facturación)

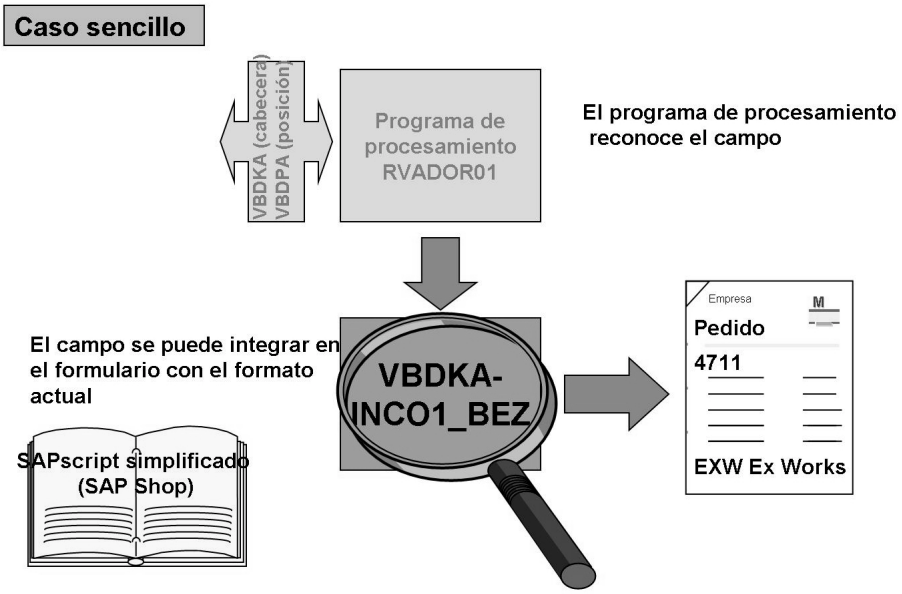


Gráfico 194: Campos nuevos para la impresión de documentos: Caso 1

Los cambios simples que no requieren lógica de preparación ni campos nuevos en la estructura de comunicaciones se pueden procesar directamente en el formulario con SAPscript.

Una modificación del formulario se considera “pura” si se cumplen las siguientes condiciones sine qua non:

- El campo ya existe en la estructura de comunicación
- El campo NO está incluido en el formulario
- Se puede integrar el campo en el formulario con un formato existente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

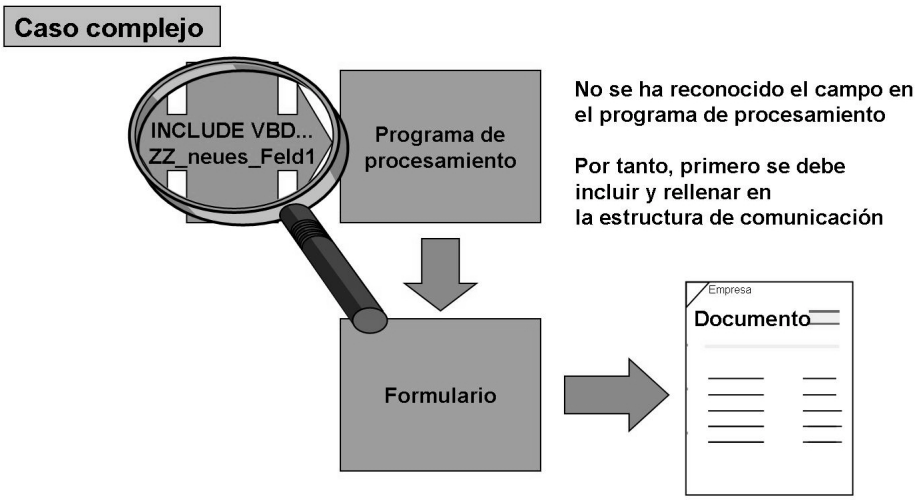


Gráfico 195: Campos nuevos para la impresión de documentos: Caso 2

Se copian campos nuevos para la impresión de documentos en los siguientes INCLUDES (estructuras integradas en las estructuras de comunicación).

- Datos de cabecera para documentos de pedidos en VBDKAZ (incluidos en VBDKA)
- Datos de cabecera para documentos de pedidos en VBDPAZ (incluidos en VBDPA)
- Datos de cabecera para documentos de entrega en VBDKLZ (incluidos en VBDKL)
- Datos de cabecera para documentos de entrega en VBDPLZ (incluidos en VBDPL)
- Datos de cabecera para documentos de facturación en VBDKRZ (incluidos en VBDKR)
- Datos de cabecera para documentos de facturación en VBDPRZ (incluidos en VBDPR)

Ahora, como en el Caso 1, se puede procesar el campo nuevo en el formulario.

Ocasionalmente, el sistema podría acceder al programa de procesamiento (por ejemplo, si es necesario leer los datos adicionales).

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

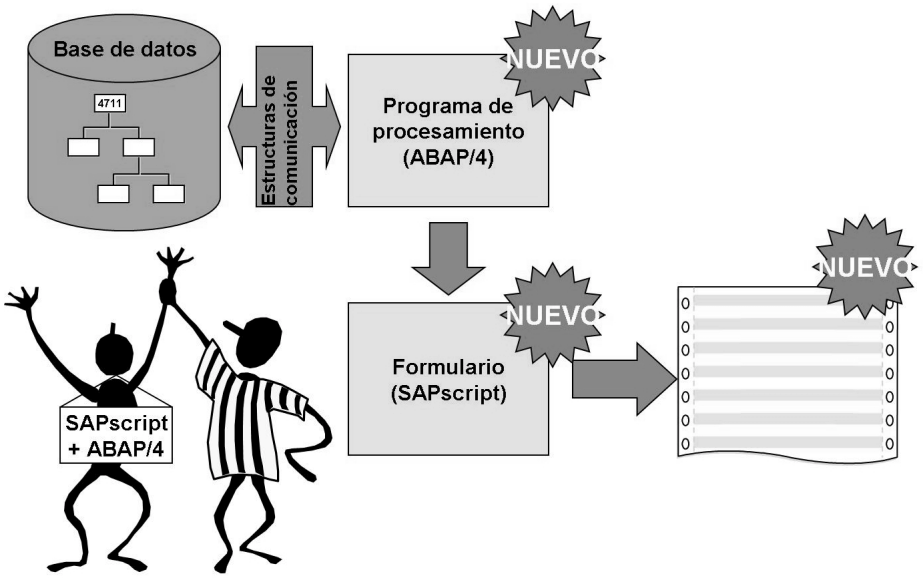


Gráfico 196: Incorporar una nueva clase de mensajes

Normalmente, las clases de mensajes nuevas se basan en otras clases de documentos existentes.

Es decir, cuando sea necesario crear cualquier dato de documentos, se puede copiar la mayor parte del mismo a partir de una estructura de comunicación existente.

El trabajo propiamente dicho comienza al escribir el programa de procesamiento y la definición de su formulario.

En este punto es cuando se necesita un programador de ABAP/4 o a alguien familiarizado con SAPscript.

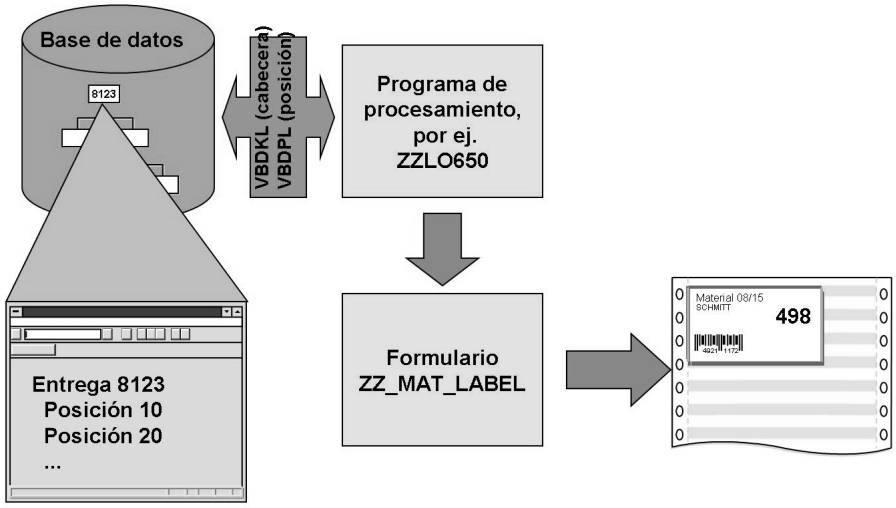


Gráfico 197: Ejemplo: Etiqueta de materiales ZMAT del cliente

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Debe escribirse un programa de procesamiento para obtener los datos de transmisión y tratarlos desde el mensaje del formulario. Este programa recibirá un nombre extraído de la gama de nombres del cliente (por ejemplo ZZLO650) y se basará en las estructuras de comunicación especificadas, VBDKL (vista de la cabecera del documento para la nota de entrega) y VBDPL (vista de la posición del documento para la nota de entrega).

El programa de procesamiento, junto con el formulario de SAPscript pertinente en el que se haya programado la disposición (nombre, por ejemplo ZZ_MAT_LABEL), se asigna a la clase de mensaje ZMAT en el Customizing.

Se debe añadir la clase de mensajes ZMAT al procedimiento de determinación para entregas de modo que el sistema la incluya durante la determinación de mensajes.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 41: Modificación de la disposición de las clases de mensajes

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Conocimientos sobre el procesamiento de las clases de mensajes en el sistema SAP

Ejemplo empresarial

A lo largo del proyecto de implementación, se han introducido algunas modificaciones leves en la disposición de los formularios de ofertas y confirmación de pedidos que ha solicitado el departamento de Atención al Cliente:

Las condiciones de entrega, o incoterms, deben imprimirse en los documentos de ventas junto con la descripción.

Además, al crear las ofertas, el texto de la cabecera debe imprimirse únicamente en el documento de confirmación. Cuando se cree un pedido con referencia a esta oferta, el texto de la oferta no deberá aparecer en la confirmación del pedido.

Le corresponde a usted comprobar si se han aplicado las modificaciones.

Tarea 1:

1. Busque la oferta con el número de pedido ##-2-4.1 y visualice en pantalla el formato de impresión de la oferta.
2. ¿Ha aparecido el texto de la cabecera de la oferta?

   _____

3. ¿Ha aparecido la descripción de los incoterms?

   _____

Tarea 2:

1. Utilice el flujo de documentos para encontrar el pedido que se ha creado con referencia a esta oferta y visualice en pantalla el formato de impresión del pedido.
2. ¿Ha aparecido el texto de la cabecera de oferta en la confirmación del pedido?

   _____

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 41: Modificación de la disposición de las clases de mensajes

Tarea 1:

1. Busque la oferta con el número de pedido ##-2-4.1 y visualice en pantalla el formato de impresión de la oferta.

   a) *Acceso vía menús:*

   Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Visualizar

   Seleccione la ayuda de búsqueda "A: Documentos de ventas por número de pedido por cliente".

   Introduzca ##-2-4.1 en el campo del número de pedido.

   Seleccione el documento correcto en la lista.

   Seleccione: *Documento de ventas → Salida*

   Marque *Visualización de impresión*.

2. ¿Ha aparecido el texto de la cabecera de la oferta?

   _____

   a) Sí, ha aparecido el texto de la cabecera de la oferta.

3. ¿Ha aparecido la descripción de los incoterms?

   _____

   a) Sí, ha aparecido la descripción de los incoterms.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

1. Utilice el flujo de documentos para encontrar el pedido que se ha creado con referencia a esta oferta y visualice en pantalla el formato de impresión del pedido.

   a) *Acceso vía menús:*

   Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Visualizar

   Seleccione *Visualizar flujo de documentos*.

   Seleccione el número de pedido.

   Seleccione *Visualizar documento*.

   Marque *Visualización de impresión*.

2. ¿Ha aparecido el texto de la cabecera de oferta en la confirmación del pedido?

   _____

   a) No, ya no aparece el texto de la cabecera de la oferta.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 42: Procesamiento de clases de mensajes propias

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Asignar un nombre a los pasos necesarios para la integración de las clases de mensajes específicas de cada cliente.

Ejemplo empresarial

Para optimizar el procesamiento de operaciones comerciales en su empresa, ha creado una etiqueta de materiales especial (clase de mensaje ZMAT) en el sistema SAP. La clase de texto de posiciones nueva “Texto de etiqueta adicional”, el mensaje con la etiqueta de materiales, debe facilitar al cliente (minorista) la identificación de las mercancías entregadas y la asignación a los clientes finales apropiados.

Tarea 1:

Sus compañeros del departamento de programación le han informado de que han terminado el programa para la clase de mensajes ZMAT y que ya está listo para realizar una prueba.

1. Compruebe que se ha configurado correctamente la clase de mensaje ZMAT en el Customizing.
2. ¿Qué esquema contiene ZMAT (ZMAT debe ser un mensaje de posición para entregas)?
3. ¿Qué secuencia de acceso se ha asignado a la clase de mensaje?
4. ¿Qué programa de procesamiento y formulario se han asignado?

Tarea 2:

Modifique los parámetros para que también se pueda utilizar sin problemas la clase de mensajes ZMAT para el puesto de expedición Z0#.

1. Actualice los parámetros de impresión del puesto de expedición Z0##.

Puesto de expedición:	Z0##
Dispositivo de salida:	LP01
Sufijo1:	ZMAT
Sufijo2:	ETIQUETA-MAT

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. Cree registros de condiciones de mensajes para los clientes T-S50A## y TS50B## en relación con la clase de mensajes ZMAT:

Organización de ventas:	1000
Medio de transmisión:	Impresora
Tiempo:	Solicitud expresa

Tarea 3:

1. Busque el pedido número ##-2-4.3 y cree una entrega de salida para él.
2. En la pantalla de mensajes correspondiente a las posiciones, compruebe que el sistema encuentra y crea la clase de mensajes ZMAT. Utilice el análisis de determinación para aclarar cualquier problema que se presente.
3. Si la determinación de mensajes es correcta, grabe la entrega.
4. Imprima la etiqueta.
5. Observe el mensaje generado en el SPOOL.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 42: Procesamiento de clases de mensajes propias

Tarea 1:

Sus compañeros del departamento de programación le han informado de que han terminado el programa para la clase de mensajes ZMAT y que ya está listo para realizar una prueba.

1. Compruebe que se ha configurado correctamente la clase de mensaje ZMAT en el Customizing.

   a) *Acceso vía menús (general):*

   Visualizar IMG de referencia de SAP → Logistics Execution → Expedición → Funciones básicas de expedición → Control de salida → Determinación de mensajes → Actualizar la determinación de mensajes para entregas de salida

2. ¿Qué esquema contiene ZMAT (ZMAT debe ser un mensaje de posición para entregas)?

   a) La clase de mensaje ZMAT se ha incluido en el procedimiento **V20001**.

   Acceso vía menús (continuación):

   → *Actualizar esquema para mensajes*

   Marque la entrada V20001 y seleccione el nodo *Control* en el árbol de resumen.

3. ¿Qué secuencia de acceso se ha asignado a la clase de mensaje?

   a) Se ha asignado la secuencia de acceso 0003 a la clase de mensaje ZMAT.

   Acceso vía menús (continuación):

   → *Actualizar clases de mensajes*

   Seleccione la entrada ZMAT.

   Seleccione *Detalles*.

4. ¿Qué programa de procesamiento y formulario se han asignado?

   a) Para el medio 1: Programa **ZZLO650**, formulario **ZZ_MAT_LABEL**

   Acceso vía menús (continuación):

   → *Actualizar clases de mensajes*

   Marque la entrada ZMAT y seleccione el nodo *Rutinas de procesamiento* en el árbol de resumen.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

Modifique los parámetros para que también se pueda utilizar sin problemas la clase de mensajes ZMAT para el puesto de expedición Z0#.

1. Actualice los parámetros de impresión del puesto de expedición Z0##.

Puesto de expedición:	Z0##
Dispositivo de salida:	LP01
Sufijo1:	ZMAT
Sufijo2:	ETIQUETA-MAT

a) *Acceso vía menús:*

Visualizar IMG de referencia de SAP → Logistics Execution → Expedición → Funciones básicas de expedición → Control de salida → Determinación de mensajes → Definir los parámetros de impresión para la expedición

Seleccione *Expedición*.

Seleccione **ZMAT**.

Seleccione *Entradas nuevas*.

Introduzca los datos y grábelos.

2. Cree registros de condiciones de mensajes para los clientes T-S50A## y TS50B## en relación con la clase de mensajes ZMAT:

Organización de ventas:	1000
Medio de transmisión:	Impresora
Tiempo:	Solicitud expresa

a) *Acceso vía menús:*

Logística →Comercial →Datos maestros →Salida →Expedición →Crear

Seleccione **ZMAT** en el campo “Clase de mensajes”.

Seleccione la combinación de claves **Organización de ventas / Cliente**.

Grabe los datos.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 3:

1. Busque el pedido número ##-2-4.3 y cree una entrega de salida para él.

   a) *Acceso vía menús:*

   Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Visualizar

   Seleccione la ayuda de búsqueda “A: Documentos de ventas por número de pedido por cliente”.

   Introduzca ##-2-4.3 en el campo del número de pedido.

   Seleccione el documento correcto en la lista.

   Logística → Comercial → Expedición y transporte → Entrega de salida → Crear → Documento individual → Con referencia al pedido.

   Cambie la fecha de selección para finales de la próxima semana.

2. En la pantalla de mensajes correspondiente a las posiciones, compruebe que el sistema encuentra y crea la clase de mensajes ZMAT. Utilice el análisis de determinación para aclarar cualquier problema que se presente.

   a) *Acceso vía menús:*

   Seleccione la posición de entrega 10.

   Seleccione: *Extras → Mensaje de entrega → Posición*

   Seleccione *Pasar a → Análisis de determinación*

3. Si la determinación de mensajes es correcta, grabe la entrega.

   a)

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Imprima la etiqueta.

   a) *Acceso vía menús:*

   Logística → Comercial → Expedición y transporte → Comunicación/Impresión → Mensaje de entrega de salida

   En la pantalla de selección, introduzca:

Clase de mensaje:	**ZMAT**
Puesto de expedición:	**Z0##**
Número de entrega:	La entrega de la última actividad.

   Seleccione *Ejecutar*.

   Seleccione la lista de las posiciones de entrega.

   Seleccione *Procesar*.

5. Observe el mensaje generado en el SPOOL.

   a) *Acceso vía menús:*

   Sistema → Servicios → Control de salida

   Seleccione *Ejecutar*.

   Seleccione la solicitud de SPOOL que corresponda.

   Seleccione *Visualizar contenido*.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Explicar el tratamiento de las clases de mensajes en el sistema SAP
- Evaluar el grado de dificultad que supone ajustar la disposición existente para las clases de mensajes con el fin de adecuarlas a sus requisitos.
- Asignar un nombre a los pasos necesarios para la integración de las clases de mensajes específicas de cada cliente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Describir la finalidad de las clases de mensajes
- Crear diferentes medios de transmisión para enviar o imprimir los mensajes
- Seleccionar qué día y a qué hora debe enviarse el mensaje
- Ajustar la determinación del mensaje para responder a los requisitos específicos del cliente
- Explicar el tratamiento de las clases de mensajes en el sistema SAP
- Evaluar el grado de dificultad que supone ajustar la disposición existente para las clases de mensajes con el fin de adecuarlas a sus requisitos.
- Asignar un nombre a los pasos necesarios para la integración de las clases de mensajes específicas de cada cliente.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Capítulo 20

Modificaciones del sistema

Resumen del capítulo

Los integrantes del equipo de proyectos deben saber de qué opciones disponen para modificar el sistema, puesto que surgen nuevas necesidades en prácticamente todos los proyectos de implementación que requieren ampliar las transacciones SAP más allá del abanico de configuraciones posibles en el Customizing de tablas.

Objetivos del capítulo

Al finalizar este capítulo podrá:

- Definir grupos de cuentas para actualizar los registros maestros de clientes.
- Adaptar pantallas que utilizan el elemento de visualización “control de tablas” para cumplir requisitos específicos.
- Crear y utilizar variantes de transacciones.

Contenido del capítulo

Lección: Adaptación de la interfase de usuario……506
Ejercicio 43: Grupos de cuentas / Selección de campos en el registro maestro de clientes……515
Ejercicio 44: Control de tablas y variantes de transacciones……523

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Lección: Adaptación de la interfase de usuario

Resumen de la lección

En esta lección se presentan varios conceptos que utilizará para adaptar la interfase de usuario a los requisitos del usuario final.

Objetivos de la lección

Al finalizar esta lección podrá:

- Definir grupos de cuentas para actualizar los registros maestros de clientes.
- Adaptar pantallas que utilizan el elemento de visualización “control de tablas” para cumplir requisitos específicos.
- Crear y utilizar variantes de transacciones.

Ejemplo empresarial

Un factor importante para llevar a cabo con éxito un proyecto de implementación es la capacidad para modificar la interfase para que las transacciones de la pantalla cumplan los requisitos de diferentes transacciones comerciales y grupos de usuarios.

Se pueden utilizar estas modificaciones en el componente de la aplicación SD en los datos maestros de clientes.

Además, se pueden adaptar las transacciones individualmente utilizando variantes de transacciones y los usuarios también podrán definir sus propias vistas para visualizar una gran cantidad de tablas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Control del registro maestro de clientes mediante grupos de cuentas

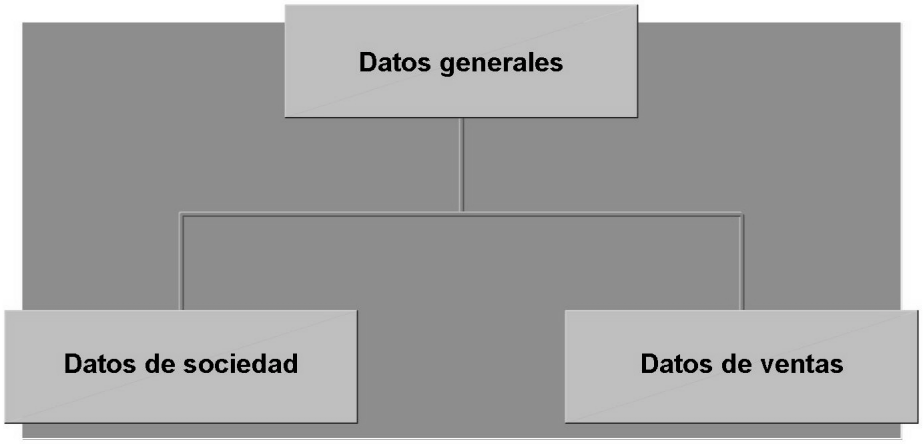


Gráfico 198: Maestro de cliente

Los datos de ventas son los datos básicos para Comercial y Expedición.

Los datos del código de la empresa son los datos básicos de Gestión financiera.

Los datos generales se asignan directamente a los clientes. Por tanto, son válidos para los diferentes códigos de la compañía, así como para las diferentes áreas de ventas. El número de cliente utilizado en Comercial es, en consecuencia, idéntico al número de cliente utilizado en Gestión.

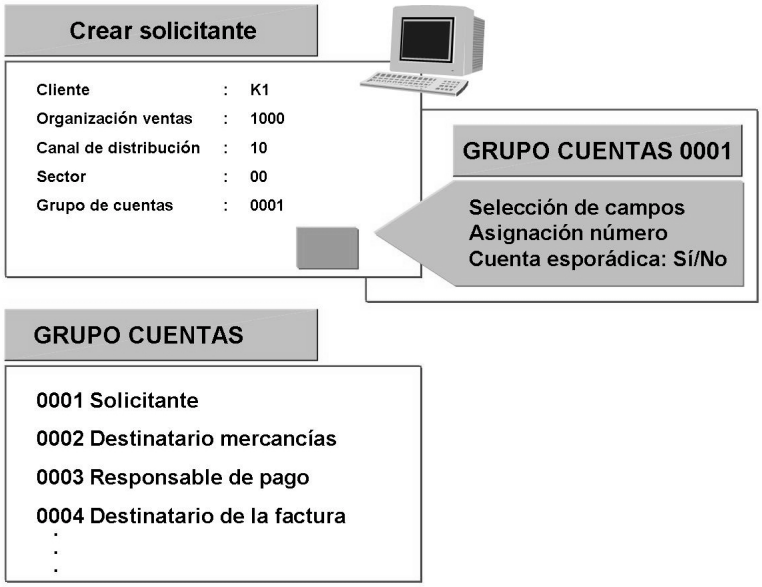


Gráfico 199: Maestro de clientes - Grupos de cuentas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Un grupo de cuentas es una clasificación incluida en los registros maestros de clientes.

El grupo de cuentas especifica:

- Qué entradas del registro maestro son obligatorios u opcionales (selección de campos)
- El intervalo de números utilizado para el número de la cuentas de clientes.
- Si el número lo asigna el usuario o el sistema.

  (asignación externa o interna de números.)
- Si la cuenta es del tipo CPD (conto pro diverse).
- Qué procedimiento de determinación de mensajes se utiliza.

Se pueden añadir los grupos de cuentas propios a los predefinidos en el sistema SAP estándar.

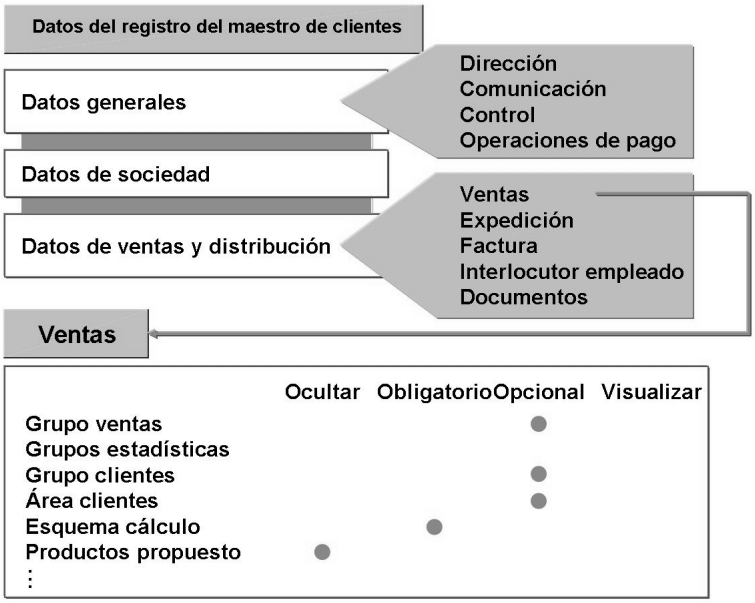


Gráfico 200: Maestro de clientes - Selección de campos para grupos de datos.

En el registro maestro de clientes, se pueden encontrar datos generales, así como datos específicos del área Comercial y el código de la empresa.

Se puede utilizar la selección de campos en cada uno de los grupos de cuentas para determinar si las entradas de campos son opcionales u obligatorias. Los campos que no sean obligatorios se pueden ocultar.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Grupo de cuentas 0001	Grupo de cuentas 0002	Grupo de cuentas 0003	Grupo de cuentas 0004
Solicitante	Destinatario de las mercancías	Pagador	Destinatario de la factura
Ventas	Ventas [1]	Ventas [1]	Ventas [1]
Distribución	Expedición	_____	_____
Factura	Factura [2]	Factura	_____
Interlocutor empleado	_____	_____	_____
Documentos	Documentos	Documentos	Documentos

[1] Control autorizaciones
[2] Información fiscal

Gráfico 201: Maestro de clientes - Selección de campos para grupos de cuentas.

Ya hay grupos de cuentas predefinidos en el sistema SAP estándar para las funciones de los diferentes interlocutores, como:

- Solicitante
- Destinatario de las mercancías
- Pagador
- Destinatario de la factura

Se seleccionan campos específicos para cada uno de estos grupos de cuentas. La selección de campos depende de las funciones dentro de la función obligatoria del interlocutor.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

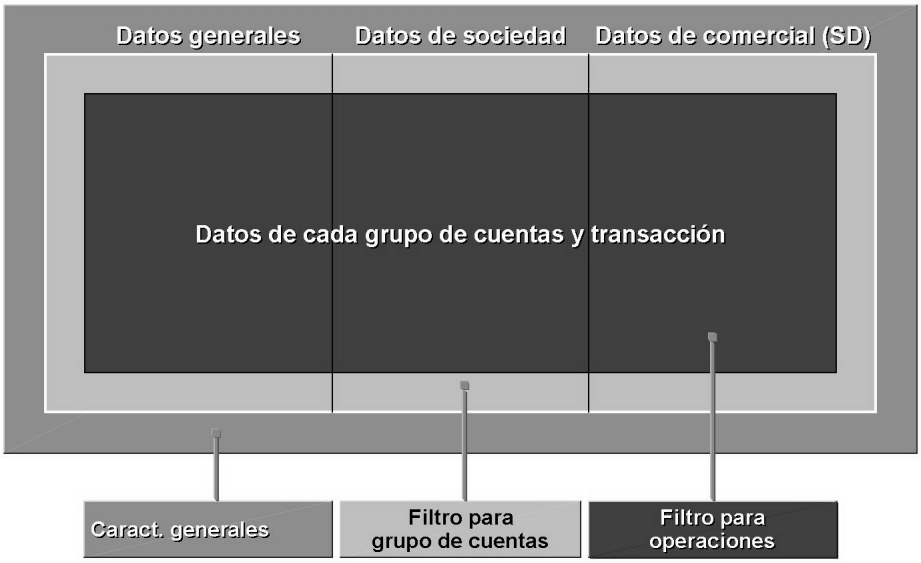


Gráfico 202: Maestro de clientes - Factores adicionales que influyen en la selección de campos

Además, del grupo de cuentas, las transacciones para crear, modificar y visualizar un registro maestro de clientes también influyen en la selección de unos u otros campos.

Existen transacciones que pueden utilizarse

- desde una perspectiva de Comercial
- desde una perspectiva de Gestión
- centralmente, desde ambas perspectivas.
- para procesar un registro maestro de clientes.

En el sistema SAP estándar, se pueden actualizar los datos bancarios utilizando bien las transacciones de Gestión o la transacción central, por ejemplo.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

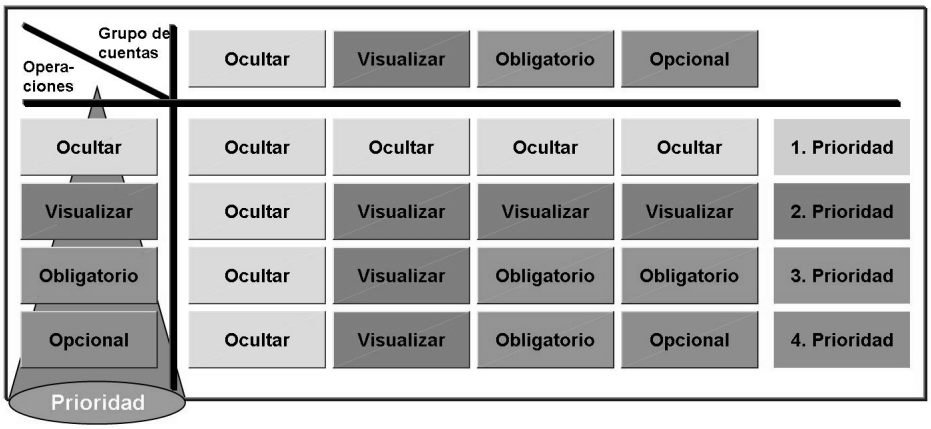


Gráfico 203: Reglas de enlace para la selección de campos

La información de status de campos de los dos factores de influencia (grupo de cuentas y transacciones) se combinan en parejas. Siempre se elige primero el status que posea la máxima prioridad.

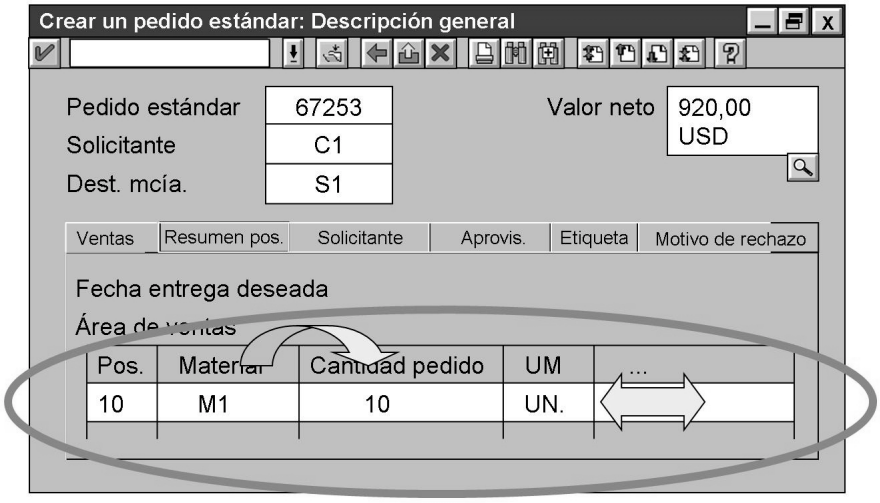


Gráfico 204: Control de tablas

El “control de tablas” es un elemento de visualización que permite configurar la vista de la tabla en función de los requisitos específicos de los clientes. Este elemento resulta especialmente práctico cuando la tabla contiene un buen número de campos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Para facilitar el trabajo, cada usuario define su propia vista de los datos:

- Modificando la secuencia de las columnas.
- Modificando el ancho de las columnas (incluso haciéndolas desaparecer).
- Grabando los parámetros como variante de la visualización.
- Definiendo la variante como configuración estándar.

Un administrador puede, además, hacer desaparecer campos concretos para todo el sistema.

- (Objeto de autorización: S_ADMI_FCD en la categoría Autorización de la Administración de Base.)

Variantes de las transacciones

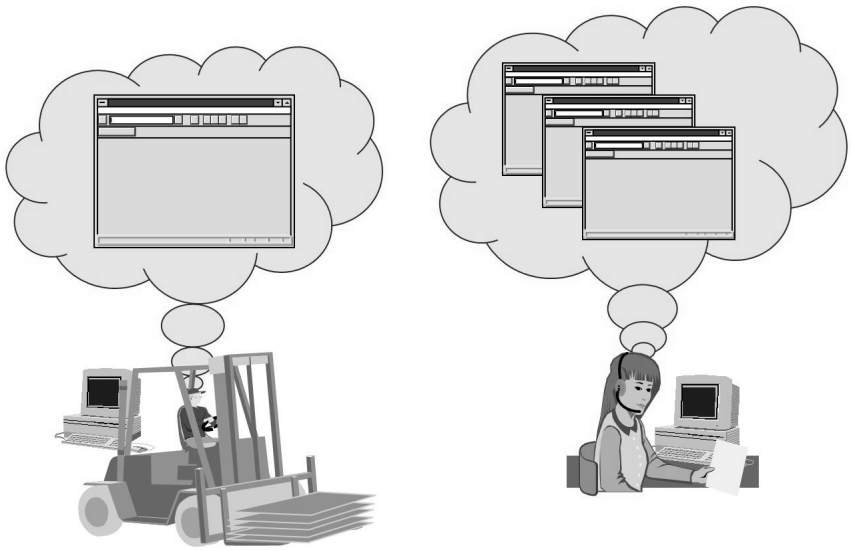


Gráfico 205: Variantes de las transacciones / Variantes de las pantallas /GuiXT

El procesamiento de las transacciones puede simplificarse con las **variantes de pantallas**. Las cuales pueden:

- Introducir valores predeterminados en campos.
- Ocultar y modificar el valor previsto para el status de entrada de los campos.
- Ocultar pantallas completas.

Ocultando y comprimiendo pantallas u ocultando campos se facilita el trabajo en el sistema SAP y se obtiene una mejor visión global.

Se crea una **variante de transacción** de las variantes de la pantalla.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Se asigna una variante de transacción a una transacción. Cada transacción puede disponer de varias variantes.

Sólo se permiten las variantes de transacción para transacciones de diálogo.

Si está utilizando una entrada de lotes (o un registro de entradas de lotes), el sistema NO tiene en cuenta los valores de las variantes de transacción.

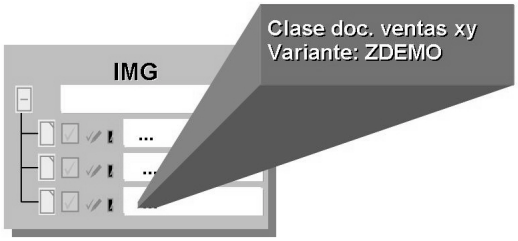
La herramienta adicional **GuiXT** permite el diseño flexible de las pantallas por separado. GuiXT utiliza un lenguaje de scripts que se ejecuta en front-end. Encontrará información más detallada en la página de inicio de los fabricantes de GuiXT (http://www.synactive.com).

Llamar una variante de transacción utilizando la clase de documentos de ventas

En líneas generales, se llama a una variante de transacción utilizando una **transacción de variante** que puede incorporarse a un rol de usuario, por ejemplo.

Con las clases de documentos de ventas, una opción adicional sería asignar la variante de transacción en el Customizing para la clase de documento de ventas. Las relaciones aparecen como resultado de esta característica especial. Se ilustran en el siguiente gráfico.

- **1. Mediante la clase de documento de ventas, asignando una variante de transacción en el campo "Variante"**



- **2. Para utilizar una TRANSACCIÓN DE VARIANTE, como se describe en la nota 332930, es necesario asignar la entrada NO_VARIANT en el campo "Variante" de la clase de documento que ha llamado**

Gráfico 206: Llamar variantes de transacciones de VA01.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 43: Grupos de cuentas / Selección de campos en el registro maestro de clientes

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Definir grupos de cuentas para actualizar los registros maestros de clientes.
- Describir los factores más influyentes para la selección de campos durante la actualización de los datos del maestro de clientes.

Ejemplo empresarial

Con el fin de garantizar que se facilita al máximo la introducción de pedidos y que no habrá consultas del sistema sobre datos incompletos del maestro de clientes, su empresa ha decidido que deberán introducirse siempre los incoterms en los datos de venta y distribución y de un registro maestro de clientes.

Tarea 1:

Se quiere modificar el sistema de tal modo que haya que introducir siempre los incoterms en los datos de ventas y distribución al actualizar los datos del maestro de clientes. Además, cuando se cree un nuevo registro en el maestro de clientes, el sistema creará automáticamente un número de cliente secuencial. Defina un nuevo grupo de cuentas con estas características.

1. Defina un nuevo grupo de cuentas copiando el grupo de cuentas 0001.

Clave:	Z##
Descripción:	LO650-## Clientes

2. En la pantalla de detalles, asigne un intervalo de números al grupo de cuentas nuevo para que se emitan automáticamente cuando sea necesario.
3. Desde la pantalla de detalles del grupo de cuentas, acceda al status de campo correspondiente a los datos de ventas.
4. En la lista de subgrupos, busque el grupo que contiene los incoterms.

   Seleccione el subgrupo correcto y defina los incoterms como campo de entrada obligatorio.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

1. Los clientes cuyo grupo de cuentas sea Z## podrán copiar:
   - Solicitante
   - Destinatario de mercancías
   - Destinatario de la factura
   - Responsable de pago

   Func.interlocutor

   Realice las asignaciones oportunas en el Customizing de Comercial.

Tarea 3:

Cree un registro de maestro de clientes nuevo a partir de la vista de ventas con el nuevo grupo de cuentas Z##.

1. Cree un registro de maestro de clientes nuevo a partir de la vista de ventas con el nuevo grupo de cuentas Z##.

Organización de ventas:	1000
Canal de distribución:	12
Sector:	00
Grupo de cuentas:	Z##

2. A continuación, introduzca un número de cliente. ¿Se lo permite el sistema?

   _____

3. Seleccione los datos siguientes:

Concepto de búsqueda:	LO650-##
País:	Alemania
Idioma:	Alemán
Zona de transporte:	D000020000
Condición de expedición:	01
Clasificación fiscal:	1

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

4. Seguidamente, intente dejar la pantalla de datos de facturación **sin** introducir los incoterms. ¿Se lo permite el sistema?

   _____

5. Seleccione los incoterms FH, grabe el registro maestro de clientes y anote el número de cliente.

   _____

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 43: Grupos de cuentas / Selección de campos en el registro maestro de clientes

Tarea 1:

Se quiere modificar el sistema de tal modo que haya que introducir siempre los incoterms en los datos de ventas y distribución al actualizar los datos del maestro de clientes. Además, cuando se cree un nuevo registro en el maestro de clientes, el sistema creará automáticamente un número de cliente secuencial. Defina un nuevo grupo de cuentas con estas características.

1. Defina un nuevo grupo de cuentas copiando el grupo de cuentas 0001.

Clave:	Z##
Descripción:	LO650-## Clientes

   a) *Acceso vía menús:*

   Visualizar IMG de referencia SAP → Logística - General → Interlocutor comercial → Clientes → Control → Definir grupos de cuentas y selección de campos para clientes

   Seleccione la entrada del grupo de cuentas 0001.

   Seleccione *Copiar como*.

   Introduzca la clave **Z##** y una descripción.

2. En la pantalla de detalles, asigne un intervalo de números al grupo de cuentas nuevo para que se emitan automáticamente cuando sea necesario.

   a) *Acceso vía menús:*

   Seleccione la entrada del grupo de cuentas nuevo Z##.

   Seleccione *Detalles*.

   Seleccione el intervalo de número **02**.

3. Desde la pantalla de detalles del grupo de cuentas, acceda al status de campo correspondiente a los datos de ventas.

   a) *Acceso vía menús:*

   En la pantalla, coloque el cursor sobre el campo "Datos de ventas" de la sección "Status de campo".

   Seleccione *Desplegar status de campo*.

4. En la lista de subgrupos, busque el grupo que contiene los incoterms.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Seleccione el subgrupo correcto y defina los incoterms como campo de entrada obligatorio.

a) Defina los incoterms como un campo de entrada obligatorio.

Acceso vía menús:

Seleccione *Lista de subgrupos*.

Resultado: los incoterms se encuentran en el subgrupo "Documento de facturación".

En la pantalla, coloque el cursor sobre el campo "Documento de facturación" del apartado “Seleccionar grupo”.

Haga clic en *Seleccionar*.

En el campo "Incoterms", marque "Entrada oblig.".

Grabe sus entradas.

Tarea 2:

1. Los clientes cuyo grupo de cuentas sea Z## podrán copiar:

   • Solicitante

   • Destinatario de mercancías

   • Destinatario de la factura

   • Responsable de pago

   Func.interlocutor

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Realice las asignaciones oportunas en el Customizing de Comercial.

a) Asigne las funciones de interlocutor autorizadas al grupo de cuentas Z##:

Acceso vía menús:

Visualizar IMG de referencia para SAP → Comercial → Funciones básicas → Determinación de interlocutor → Preparar determinación de interlocutor.

Seleccione: *Parametrizar la determinación de interlocutor para el maestro de clientes.*

Seleccione: *Grupos de cuentas - Asignación de funciones*.

Asigne su grupo de cuentas Z## a las cuatro funciones sobrescribiendo las entradas existentes.

Grabe sus asignaciones.

Tarea 3:

Cree un registro de maestro de clientes nuevo a partir de la vista de ventas con el nuevo grupo de cuentas Z##.

1. Cree un registro de maestro de clientes nuevo a partir de la vista de ventas con el nuevo grupo de cuentas Z##.

Organización de ventas:	1000
Canal de distribución:	12
Sector:	00
Grupo de cuentas:	Z##

a) Cree un registro maestro de clientes:

Acceso vía menús:

Logística →Comercial →Datos maestros →Interlocutor comercial → Cliente →Crear →Comercial

Seleccione el nuevo grupo de cuentas Z## e introduzca su área de ventas.

Introduzca sus datos en la etiqueta de dirección.

Seleccione *Datos área de ventas*.

Complete los campos obligatorios y grabe el registro maestro.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

2. A continuación, introduzca un número de cliente. ¿Se lo permite el sistema?

   _____

   a) No, porque para el grupo de cuentas Z## los números se generan internamente.

3. Seleccione los datos siguientes:

Concepto de búsqueda:	LO650-##
País:	Alemania
Idioma:	Alemán
Zona de transporte:	D000020000
Condición de expedición:	01
Clasificación fiscal:	1

   a)

4. Seguidamente, intente dejar la pantalla de datos de facturación **sin** introducir los incoterms. ¿Se lo permite el sistema?

   _____

   a) No, porque los incoterms se han definido como entradas obligatorias.

5. Seleccione los incoterms FH, grabe el registro maestro de clientes y anote el número de cliente.

   _____

   a)

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Ejercicio 44: Control de tablas y variantes de transacciones

Objetivos de los ejercicios

Al finalizar este ejercicio podrá:

- Adaptar pantallas que utilizan el elemento de visualización “Control de tablas” para cumplir los requisitos específicos del usuario.
- Crear variantes de transacciones.

Ejemplo empresarial

Puesto que cada persona desempeña una tarea diferente, con frecuencia los usuarios desearán configurar las transacciones de la pantalla en función de sus necesidades individuales. Usted desea tener más información sobre esta opción y así poder explicárselo al resto de usuarios de su empresa.

Tarea 1:

1. Cree un pedido con la clase de pedido TA para el siguiente pedido de compra.

FAX	
Cliente:	**Concepto de búsqueda: LO650-##**
Número de pedido:	##-1-2
Fecha de entrega solicitada:	**Inmediatamente**
Material:	**T-AS1##**
Cantidad:	**10**
Material:	**T-AS2##**
Cantidad:	**10**

2. Utilice el control de tabla para reducir el ancho de la columna "Cantidad del pedido" de la pantalla de resumen.
3. Cambie la secuencia de las columna colocando el campo "Valor neto" después de "Descripción".
4. Grabe los cambios como una variante de visualización con el nombre LO650-##.
5. Defina la variante LO650-## como configuración estándar.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

1. Cree una variante de transacción con el nombre “ZLO650_##” para la transacción VA01 (Crear pedido).
2. Cree el código de transacción ZLO650_## para las variantes de transacciones.
3. Incluya la transacción en el menú Favoritos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Solución 44: Control de tablas y variantes de transacciones

Tarea 1:

1. Cree un pedido con la clase de pedido TA para el siguiente pedido de compra.

FAX	
Cliente:	**Concepto de búsqueda: LO650-##**
Número de pedido:	##-1-2
Fecha de entrega solicitada:	**Inmediatamente**
Material:	**T-AS1##**
Cantidad:	**10**
Material:	**T-AS2##**
Cantidad:	**10**

   a) Cree un pedido perteneciente a la clase de pedido TA:

      Acceso vía menús:

      Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear

      Seleccione la clase de oferta "TA" e introduzca sus datos.

2. Utilice el control de tabla para reducir el ancho de la columna "Cantidad del pedido" de la pantalla de resumen.

   a) *Acceso vía menús:*

      Coloque el cursor sobre la línea que separa los campos "Cantidad del pedido" y "SU".

      Mantenga pulsado el botón del ratón y arrastre la línea hacia la izquierda.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

3. Cambie la secuencia de las columna colocando el campo "Valor neto" después de "Descripción".

   a) *Acceso vía menús:*

      Coloque el cursor sobre la cabecera de la columna del campo "Valor neto".

      Mantenga pulsado el botón del ratón y arrastre el campo para colocarlo a la derecha del campo "Descripción".

4. Grabe los cambios como una variante de visualización con el nombre LO650-##.

   a) *Acceso vía menús:*

      Coloque el cursor sobre el símbolo de la esquina superior derecha del control de tablas.

      Haga clic en el símbolo. Aparece, entonces, una ventana de diálogo.

      Introduzca el nombre de la variante de visualización.

      Seleccione *Crear*.

      Seleccione *Copiar*.

5. Defina la variante LO650-## como configuración estándar.

   a) *Acceso vía menús:*

      Coloque el cursor sobre el símbolo de la esquina superior derecha del control de tablas.

      Haga clic en el símbolo. Aparece un cuadro de diálogo.

      Seleccione la variante de visualización como variante estándar.

      Seleccione *Copiar*.

Continúa en la página siguiente

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea 2:

1. Cree una variante de transacción con el nombre “ZLO650_##” para la transacción VA01 (Crear pedido).

   a) Cree variantes de transacciones:

   Acceso vía menús:

   Visualizar IMG de referencia de SAP → SAP NetWeaver → Configuración general → Características de la visualización de campos → Configurar campos de transacciones de la aplicación.

   Introduzca la transacción **VA01** y la variante **ZLO650_##**.

   Ejecute la transacción en las primeras pantallas y cree una variante de imagen para cada una de las pantallas.

   Grabe las entradas y pruébelas.

2. Cree el código de transacción ZLO650_## para las variantes de transacciones.

   a) Cree código de transacción:

   Acceso vía menús:

   Visualizar IMG de referencia de SAP → SAP NetWeaver → Configuración general → Características de la visualización de campos → Configurar campos de transacciones de la aplicación.

   Introduzca la transacción **VA01** y la variante **ZLO650_##**.

   Seleccione: *Ir a → Crear transacción de variante*

   Introduzca el nombre de transacción **ZLO650_##**.

   Seleccione *Continuar*.

   Grabe sus entradas.

3. Incluya la transacción en el menú Favoritos.

   a) *Acceso vía menús:*

   Favoritos → Añadir transacción

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen de la lección

Ahora podrá:

- Definir grupos de cuentas para actualizar los registros maestros de clientes.
- Adaptar pantallas que utilizan el elemento de visualización “control de tablas” para cumplir requisitos específicos.
- Crear y utilizar variantes de transacciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del capítulo

Ahora podrá:

- Definir grupos de cuentas para actualizar los registros maestros de clientes.
- Adaptar pantallas que utilizan el elemento de visualización “control de tablas” para cumplir requisitos específicos.
- Crear y utilizar variantes de transacciones.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Resumen del curso

Ahora podrá:

- Describir los principios de la técnica de condiciones de precio y sus relaciones mutuas.
- Convertir los requisitos de la determinación de precios a la estrategia de determinación de precios necesaria.
- Realizar las parametrizaciones correspondientes en el Customizing para aplicar su estrategia de determinación de precios.
- Describir la integración de la facturación en la cadena de procesos comerciales y la transferencia de datos a Gestión financiera
- Realizar las parametrizaciones necesarias en Customizing para satisfacer las necesidades de facturación específicas de su empresa
- Parámetros generales del Customizing para el control de copias, el control de textos, el control de salidas y adaptar las funciones de la interfase de usuario.

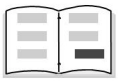
Más información

- Empleo de un URL o una referencia cruzada (etiqueta ReferenciaCruzada) para captar la atención de los participantes hacia la información adicional que les pueda ser de utilidad en determinadas situaciones. Algunos ejemplos son las páginas web o los white papers. Eliminar este punto cuando no sea de aplicación

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Apéndice 1

Apéndice



Contenido:

- **Estructuras de tablas**
- **Datos IDES**
- **Ejercicio opcional para la corrección de errores**

Gráfico 207: Apéndice

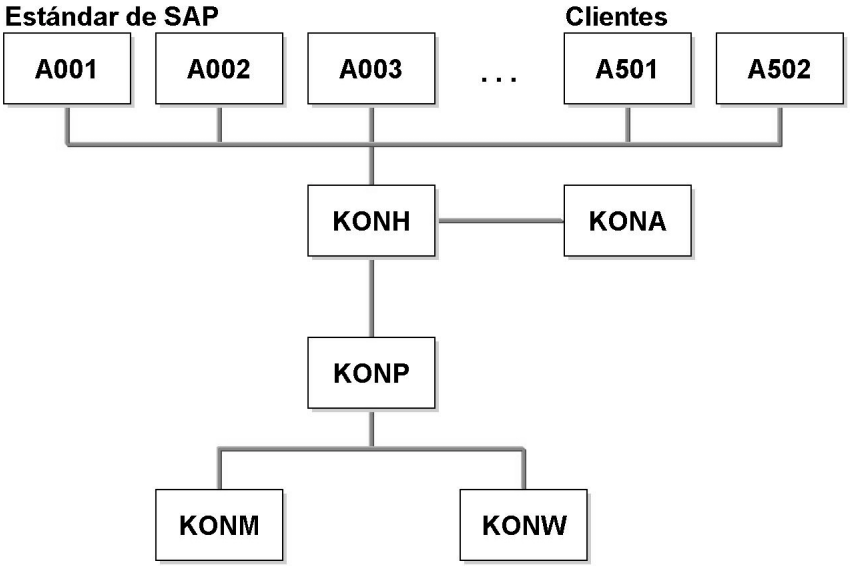


Gráfico 208: Estructura de las tablas para las condiciones de la determinación de precios

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Cada una de las tablas contiene la siguiente información:

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

  KONM y KONW nunca están disponibles simultáneamente.

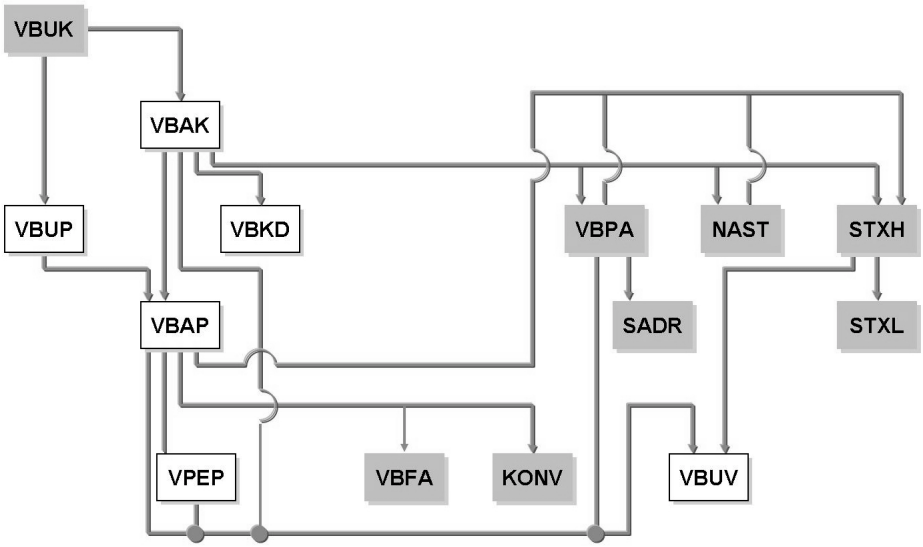


Gráfico 209: Estructura de las tablas para documento de ventas

VBUK: Documento comercial: Status de cabecera y datos administrativos

VBAK: Documento de ventas: Datos cabecera

VBKD: Documento de ventas: Datos comerciales

VBUP: Documento comercial: Status de posición

VBAP: Documento de ventas: Datos posición

VBEP: Documento de ventas: Fecha de reparto

VBPA: Documento de ventas Interlocutor

SADR: Dirección

VBFA: Flujo de documento SD

KONV: Condiciones

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

NAST: Salida

STXH: Textos: Cabecera

STXL: Textos: Posición

VBUV: Log de datos incompletos

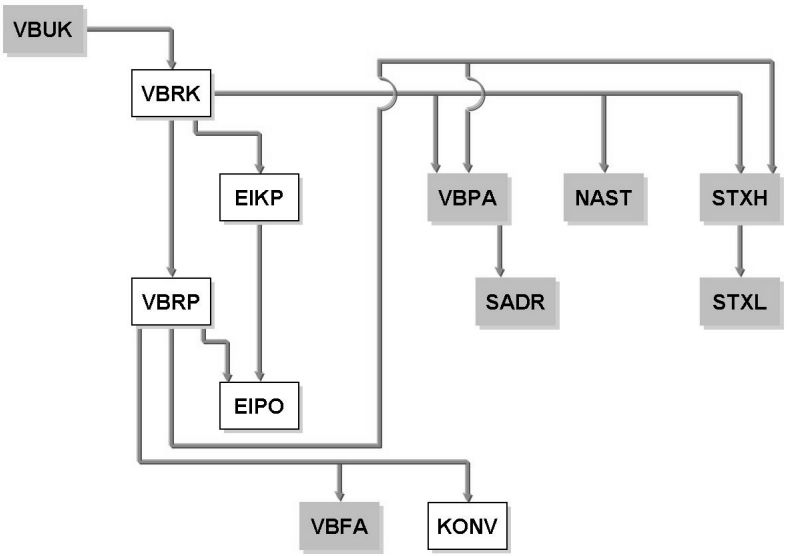


Gráfico 210: Estructura de tabla: Documentos de facturación

VBUK: Status de cabecera y datos administrativos

VBRK: Documento de facturación: Datos cabecera

VBRP: Documento de facturación: Datos posición

VBPA: Documento comercial: Interlocutor

SADR: Dirección

VBFA: Flujo de documento SD

KONV: Condiciones

NAST: Salida

STXH: Textos: Cabecera

STXL: Textos: Posición

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Utilizando estos datos se pueden realizar los ejercicios en el sistema IDES (a partir de Release 3.1).

Datos maestros de clientes:

Cliente	Número de cliente IDES	Nombre	Organización de ventas/ Canal de distribución/ Sector
1	1360	Amadeus Software Solutions	1000 / 10 / 00
2	2130	Compu Tech AG	1000 / 10 / 00

Datos maestros de material:

Material	Número de material IDES	Descripción	Organización ventas/ Canal distribución	Centro/ Almacén
1	DPC1003	Disco duro 2149 MB	1000 / 10	1200 / 0001
2	DPC1004	Disco duro 4294 MB	1000 / 10	1200 / 0001
3	DPC1005	Disco duro 2113 MB	1000 / 10	1200 / 0001

Gráfico 211: Datos maestros en el IDES para la determinación de precios para SCM620

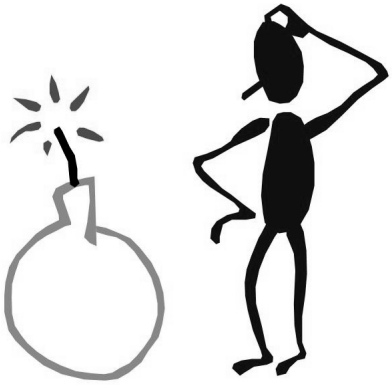


Gráfico 212: Ejercicios opcionales para la corrección de errores

Ejercicio 23: Corrección de errores en la determinación de precios

Duración del ejercicio: 30 minutos

Objetivos del ejercicio

Después de finalizar este ejercicio, podrá:

- Analizar y corregir problemas en el Customizing para la determinación de precios.

Empresa de ejemplo

Ocasionalmente pueden surgir problemas en el Customizing para la determinación de precios. Se comprobarán las herramientas de análisis disponibles en el sistema SAP para identificar y corregir diversos problemas.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Tarea

Como integrante del equipo de proyecto, el director de proyecto le ha encargado corregir algunos problemas en el Customizing para la determinación de precios que han surgido hace poco al crear un pedido estándar. Recibirá una serie de datos mediante los cuales podrá efectuar comprobaciones, y algunas condiciones marginales que deberá tener en cuenta para corregir los problemas.

1. Efectúe las comprobaciones, creando un pedido estándar sobre la base del siguiente pedido de cliente:

   FAX

   Cliente: **T-L67A##**

   Número de pedido: **##-11**

   Fecha preferente de entrega: **En una semana**

   Cantidad de material

   T-AT2## 100

   La comprobación habrá surtido efecto cuando se cumplan los siguientes requisitos:

   El pedido deberá contener el esquema de cálculo correcto (Z##PRC).

   El precio de material deberá determinarse mediante un registro de condición PR00 con un importe válido.

   La reducción ZF## deberá visualizarse en la posición con un importe válido.

   Repita el primer paso hasta que se cumplan todos los requisitos en el segundo paso. No marque el pulsador *Determinación de precios nueva* para ver las modificaciones que se efectúan en las tablas del Customizing para la determinación de precios. **En lugar de eso, vaya al menú de ventas y vuelva a introducir el pedido cada vez.**

   Ésta es la única manera de asegurarse de que se han tenido en cuenta las mejoras.

Solución 23: Corrección de errores en la determinación de precios

Tarea

Como integrante del equipo de proyecto, el director de proyecto le ha encargado corregir algunos problemas en el Customizing para la determinación de precios que han surgido hace poco al crear un pedido estándar. Recibirá una serie de datos mediante los cuales podrá efectuar comprobaciones, y algunas condiciones marginales que deberá tener en cuenta para corregir los problemas.

1. Efectúe las comprobaciones, creando un pedido estándar sobre la base del siguiente pedido de cliente:

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

FAX

Cliente: **T-L67A##**

Número de pedido: **##-11**

Fecha preferente de entrega: **En una semana**

Cantidad de material

T-AT2## 100

La comprobación habrá surtido efecto cuando se cumplan los siguientes requisitos:

El pedido deberá contener el esquema de cálculo correcto (Z##PRC).

El precio de material deberá determinarse mediante un registro de condición PR00 con un importe válido.

La reducción ZF## deberá visualizarse en la posición con un importe válido.

Repita el primer paso hasta que se cumplan todos los requisitos en el segundo paso. No marque el pulsador *Determinación de precios nueva* para ver las modificaciones que se efectúan en las tablas del Customizing para la determinación de precios. **En lugar de eso, vaya al menú de ventas y vuelva a introducir el pedido cada vez.**

Ésta es la única manera de asegurarse de que se han tenido en cuenta las mejoras.

a)

Atención: No consulte las soluciones hasta que haya intentado solucionar los problemas mediante las herramientas que tiene a su disposición.

Su instructor ha efectuado modificaciones para su grupo en las tablas del Customizing de la determinación de precios. Estas modificaciones provocan una serie de síntomas. A continuación, se incluye una lista de todos los síntomas que puede observar y sus causas.

Síntoma: El esquema de cálculo Z##PRC no se utiliza para la determinación de precios del pedido.

Motivo: El esquema seleccionado con la clase de pedido TA, el área de ventas 1000 10 00 y el cliente T-L67A## en la tabla para la determinación del esquema de cálculo se ha sustituido por RVAA01. El esquema de cálculo correcto es Z##PRC.

Síntoma: El registro de condición PR00 no se visualiza en la pantalla de condiciones de la posición.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Motivo: En el esquema de cálculo Z##PRC, se ha sustituido la cláusula condicional 2 de la posición PR00 por la 11. Dado que la posición no cumple la cláusula condicional 11, la condición no se tiene en cuenta. La cláusula condicional 2 es la correcta.

Síntoma: La condición ZF## se visualiza en el pedido, pero sin importe. El análisis de condiciones de precio contiene un aviso referente a ZF##. "La condición existe (sin registro de condición)".

Motivo: En la clase de condición ZF##, el campo *Secuencia de acceso* se encuentra en blanco. El valor correcto del campo *Secuencia de acceso* es ZA##.

Síntoma: Cuando se introduce el valor correcto (ZA##) en el campo *Secuencia de acceso* de la clase de condición ZF##, el sistema responde con un mensaje:"E: No se ha asignado una secuencia de acceso a la condición de cabecera."

Motivo: La clase de condición ZF## está marcada como condición de cabecera. Incorrecto. Debería haberse marcado como condición de posición.

Síntoma: En la imagen detallada de determinación de precios de la posición se visualizan tanto PR00 como ZF## con los importes, pero el importe de PR00 no se utiliza como precio. En su lugar, se utiliza el importe de ZF##.

Motivo: La clase de condición ZF## tiene el valor B (precios) en el campo *Categoría de condición*. Por ello, se utiliza la clase de condición como precio y se sustituye el registro de condición de PR00, ya que ZF## sólo figura más adelante en el esquema de cálculo. El valor correcto del campo *Clase de condición* debería ser A (descuentos o recargos).

Actividades posteriores recomendadas

- Realice los ejercicios con datos de IDES o sus propios datos
- Consulte la documentación online
- Consulte la documentación IMG
- Consulte las infos de release

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Apéndice 2

Datos utilizados en los ejercicios

Datos utilizados en los ejercicios

Para los ejercicios, se han creado datos para cada grupo en el sistema.

Sustituya:	Por:
##	Su número de grupo (01, 02, ...,19, 20)

Clase de datos	Datos en el sistema de formación
Organización de ventas	1000
Canal de distribución	10
Sector	00
Centro	1200
Puesto de expedición	1200
Número de almacén	012
Cliente 1	T-L67A##
Cliente 2	T-L67B##
Material 1	T-AT1##
Material 2	T-AT2##
Material 3	T-AT3##

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Apéndice 3

Información técnica adicional

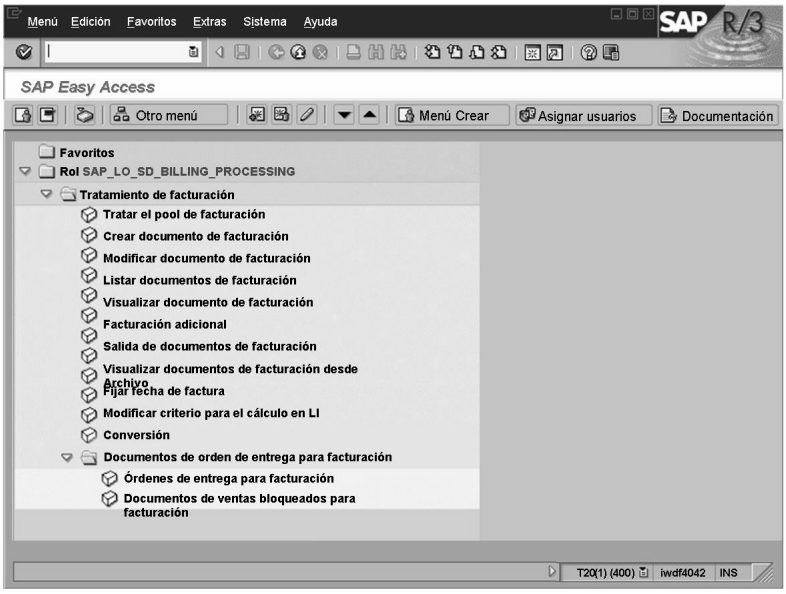


Gráfico 213: Roles de facturación en Comercial

Un **rol** es un grupo de transacciones relacionadas entre sí de forma lógica. Estas transacciones representan el alcance funcional requerido normalmente por un usuario en su trabajo.

Los **grupos de actividades** (roles de usuario) se crean mediante el generador de perfiles para que los usuarios del Sistema SAP puedan trabajar con menús **específicos de usuario** y **específicos del puesto de trabajo**.

Los grupos de actividades también se utilizan para asignar autorizaciones a usuarios para las actividades incluidas en los menús. A partir del release 4.6, el sistema estándar contiene grupos de actividades predefinidos (roles de usuario) para todas las áreas de aplicación.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

En el ejemplo anterior, se puede ver el rol **SAP_LO_SD_BILLING_PROCESSING** con las transacciones que se le han asignado. Este rol está incluido en el sistema estándar.

Este rol agrupa todas las funciones disponibles para facturación en *Tratamiento de pedidos de cliente*. Cubre la creación y modificación de documentos de facturación, la liberación de documentos de facturación bloqueados, las funciones de listas para documentos de facturación, la salida de documentos de facturación y la facturación adicional.

- SAP_LO_SD_BILLING_PROCESSING
  Tratamiento de facturación online
- SAP_LO_SD_BILLING_DISPLAY
  Visualizar documentos de facturación
- SAP_LO_SD_BILLING_BATCH
  Tratamiento de la facturación en proceso de fondo
- SAP_LO_SD_BLOCKED_BILLING_DOC
  Liberar documentos de facturación bloqueados

Gráfico 214: Roles estándar de facturación en Comercial

Esta diapositiva muestra un resumen de las funciones de facturación disponibles para facturación en Comercial en el sistema estándar.

Cada rol contiene las principales transacciones para realizar el proceso descrito.

Accesos vía menús de uso habitual en el curso

	Tarea	Acceso vía menús
Datos maestros	Visualizar solicitante	*Logística →Comercial →Datos maestros →Interlocutor comercial →Cliente →Visualizar→Completar*
	Visualizar el material	*Logística → Comercial → Datos maestros→ Productos → Material → Material diverso → Visualizar*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

	Tarea	Acceso vía menús
	Visualizar registros de condición (precios, recargos y descuentos)	*Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Visualizar → Precios, descuentos y recargos, porte, impuestos* o *Logística →Comercial →Datos maestros →Condiciones → Seleccionar mediante clase de condición*
Tratamiento de pedidos de cliente	Crear/modificar/visualizar pedido	*Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Crear/Modificar/Visualizar*
Contratos marco	Crear/modificar/visualizar pedido abierto	*Logística → Comercial → Ventas → Pedido abierto → Crear/Modificar/Visualizar*
Gestión de expedición	Crear/modificar/visualizar entrega	*Logística → Comercial → Expedición y transporte → Entrega de salida → Documento individual → Crear/Modifica/Visualizar*
	Crear orden de transporte	*Seleccione Logística → Comercial → Expedición y transporte → Picking → Crear orden de transporte → Documento individual*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

	Tarea	Acceso vía menús
	Contabilización de salida de mercancías	*Logística → Comercial → Expedición y transporte → Contabilizar salida de mercancías → Entrega de salida Documento individual*
Tratamiento de documentos de facturación	Crear/modificar/visualizar documento de facturación	*Logística → Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Crear/Modificar/Visualizar*
	Cancelar documento de facturación	*Logística → Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Cancelar*
	Tratar el pool de facturación	*Logística → Comercial → Facturación → Documento de facturación → Tratar pool de facturación*
	Ejecutar facturación en proceso de fondo	*Logística → Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Ejecución en proceso de fondo*
	Visualizar lista de documentos de facturación creados	*Logística → Comercial → Facturación → Sistema de información → Documentos de facturación → Lista de documentos de facturación*
	Visualizar lista de documentos de facturación bloqueados	*Logística → Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Documentos de facturación bloqueados*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

	Tarea	Acceso vía menús
	Visualizar documentos contables	*Logística →Comercial →Facturación → Documento de facturación → Visualizar → Marcador: de Gestión*
	Crear/Modificar/Visualizar lista de facturas	*Logística → Comercial → Facturación → Lista de facturas → Crear/Modificar/Visualizar*
	Tratar pool de trabajo de facturas	*Logística → Comercial → Facturación → Lista de facturas → Tratar pool de trabajo para listas de facturas*
Gestión financiera	Visualizar posiciones de deudor	*Logística → Comercial → Facturación → Entorno→ Deudores* o *Finanzas → Gestión financiera → Clientes → Cuentas → Visualizar/Modificar posiciones*
	Entrada de pagos para solicitud de anticipo	*Finanzas → Gestión financiera → Clientes→ Entrada de documentos → Anticipo → Anticipo*

Customizing	**Tarea**	**Acceso vía menús**
Inicial		*Herramientas → Customizing → IMG → Ejecutar proyecto → Visualizar IMG de referencia SAP*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Customizing	Tarea	Acceso vía menús
Unidades organizativas	Definir unidades organizativas de Comercial (SD) y Gestión financiera (FI)	*Estructura de la empresa → Definición → Gestión financiera o Comercial*
	Asignar unidades organizativas en Comercial y Gestión financiera	*Estructura de la empresa → Asignación → Gestión financiera o Comercial*
Ventas	Definir clases de documento de ventas	*Comercial → Ventas → Documentos de ventas → Cabecera de documento de ventas → Definir clases de documento de ventas*
	Definir tipos de posición	*Comercial → Ventas → Documentos de ventas → Posición de documento de ventas → Definir tipos de posición*
	Control de copia en documentos de ventas	*Comercial → Ventas → Actualizar control de copia para documentos de ventas*
Facturación	Definir clases de factura	*Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Definir clases de factura*
	Definir intervalos de números para documentos de facturación.	*Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Definir rangos de números para documentos de facturación*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Customizing	Tarea	Acceso vía menús
	Control de copia para documentos de facturación	*Comercial → Facturación → Documentos de facturación → Actualizar control de copia para documentos de facturación*
	Configurar planes de facturación	*Comercial → Facturación → Plan de facturación .....*
Funciones básicas de Comercial	Configurar determinación de precios	*Comercial → Funciones básicas → Determinación de precios → Control de la determinación de precios*
	Configurar determinación de cuentas	*Comercial → Funciones básicas → Imputación/Cálculo de costes → Determinación de cuentas de ingresos ...*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Customizing	Tarea	Acceso vía menús
Gestión financiera	Definir condiciones de pago	*Gestión financiera → Contabilidad de deudores y acreedores → Operaciones comerciales → Salida de facturas/salida de abonos → Actualizar condiciones de pago*
Controlling	Activar cuenta de resultados	*Controlling → Cuenta de resultados → Flujos de valores reales → Activar cuenta de resultados*
	Asignación de campos de cantidad y de valor	*Controlling → Cuenta de resultados → Flujo de valores reales → Transferencia de documentos de facturación → Asignar campos de cantidad/valor*

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

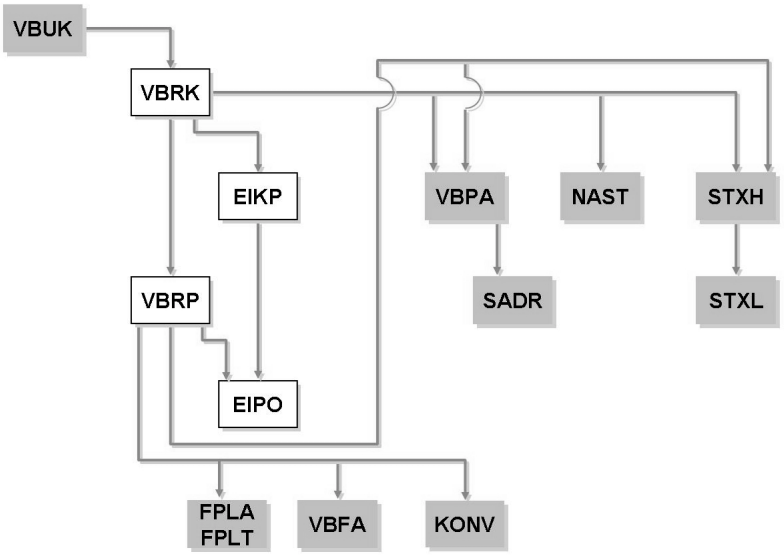


Gráfico 215: Estructura de tabla: Documentos de facturación

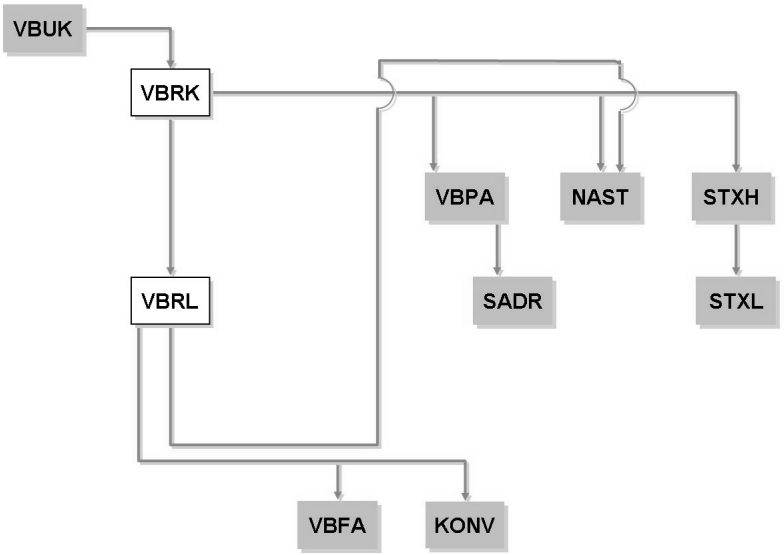


Gráfico 216: Estructura de tabla: Listas de facturas

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

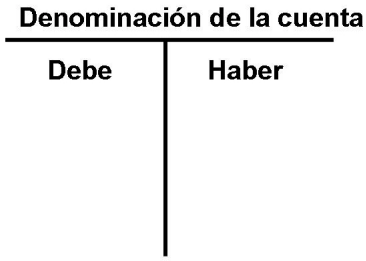
© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Apéndice 4

Principios básicos de la contabilidad

Contenido:

- Contabilidad por partida doble
- Cuentas de balance
- Cuentas de beneficios
- Ejemplo de Comercial
- Ejemplo de gestión de materiales



• Cada operación comercial se contabiliza por lo menos en dos cuentas diferentes

• La contabilización del Debe siempre se encuentra en la parte izquierda de una cuenta T
• La contabilización del Haber siempre se encuentra en la parte derecha de una cuenta T

• Total de las contabilizaciones del Debe = Total de las contabilizaciones del Abono

Gráfico 217: Contabilidad por partida doble

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

La contabilidad por partida doble se basa en el hecho de que cada operación comercial se contabiliza por lo menos en dos cuentas diferentes. En consecuencia, se contabiliza por lo menos dos veces. En los casos más simples, sólo afecta a dos cuentas.

En este contexto es esencial recordar la relación entre **el Debe y el Haber**.

Por ello, se contabiliza una transacción en la columna del Debe en una cuenta y en la columna del Haber en la otra.

Principio básico:

El total de las contabilizaciones en el Debe es siempre igual al total de las contabilizaciones en el Haber, independientemente del número de cuentas con las que se trabaje.

Cuentas de patrimonio

- Los ingresos se introducen en la columna del Debe
- Los reintegros se introducen en la columna del Abono
- Ejemplos: Stock, fondos en efectivo, instituciones bancarias, deudores

Cuentas de capital y de deudores

- Los ingresos se introducen en la columna del Debe
- Los reintegros se introducen en la columna del Abono
- Ejemplos: Acreedores

Gráfico 218: Clases de cuenta - Cuentas de balance

Las operaciones comerciales se contabilizan en cuentas (las facturas se guardan en dos lados, en los que se registran los movimientos).

En un sistema de contabilidad por partida doble, se pueden separar las cuentas en diferentes clases de cuentas básicas, que a la vez se dividen en dos cuentas parciales:

- Las cuentas de balance (las cuentas de patrimonio y las cuentas de capital y de deudores), en las que se contabilizan los stocks y las modificaciones de estos stocks.
- Las cuentas de beneficios (cuentas de gastos/costes y cuentas de ganancias/ingresos), en las que se contabilizan las operaciones relacionadas con los beneficios.

En la estructura de todas las cuentas se puede aplicar la siguiente ecuación básica:

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Saldo inicial + ingresos - reintegros = saldo final

Sin embargo, las cuentas básicas anteriormente mencionadas difieren en la columna en que se contabiliza el saldo inicial, los ingresos, los reintegros y el saldo final.

Cuentas de ingresos

- Los ingresos se introducen en la columna del Abono
- Los reintegros se introducen en la columna del Cargo
- Ejemplo: Ingresos por venta

Cuentas de gastos

- Los ingresos se introducen en la columna del Cargo
- Los reintegros se introducen en la columna del Abono
- Ejemplo: Coste de materiales, diferencia de precio

Gráfico 219: Clases de cuenta - Cuentas de beneficios

Pedido de cliente:	10 unidades a 12 $ la unidad
Salida de mercancías:	10 unidades entregadas, precio estándar 10 $ por unidad
Factura:	10 unidades a 12 $ la unidad
Pago recibido:	120 $

Gráfico 220: Ejemplo de Comercial

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

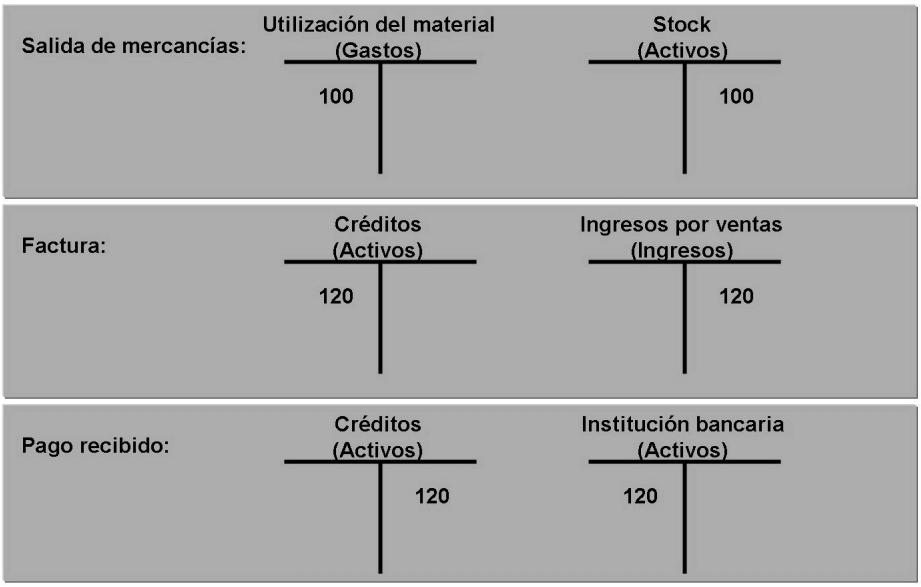


Gráfico 221: Ejemplo de Comercial: Contabilizaciones

En el ejemplo de una operación comercial en Comercial, se ha creado un documento contable en la salida de mercancías y/o en la creación de facturas.

En la salida de mercancías, las mercancías abandonan físicamente el almacén. En consecuencia, se realiza una contabilización basada en el stock y en el valor. Por tanto, se reduce el stock y aumentan los materiales usados. Por ello, la contabilización se denomina “Materiales usados para stock”.

En la facturación, el cliente acumula los créditos y se contabilizan los ingresos en los ingresos por ventas (registro de contabilización: créditos en ingresos por ventas).

Si se realiza la entrada de pagos en Gestión financiera, se vuelven a reducir los créditos y se contabiliza el importe de la entrada de fondos en una cuenta bancaria (registro de contabilización: entidad bancaria en créditos).

En este ejemplo simplificado, no se ha tenido en cuenta la contabilización del IVA repercutido.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

- Pedido: 10 unidades a 10 $ la unidad
- Entrada de mercancías: 10 unidades recibidas, precio estándar 10 $ por unidad
- Factura: 10 unidades a 10 $ la unidad
- Pago: 100 $

Gráfico 222: Ejemplo de gestión de materiales

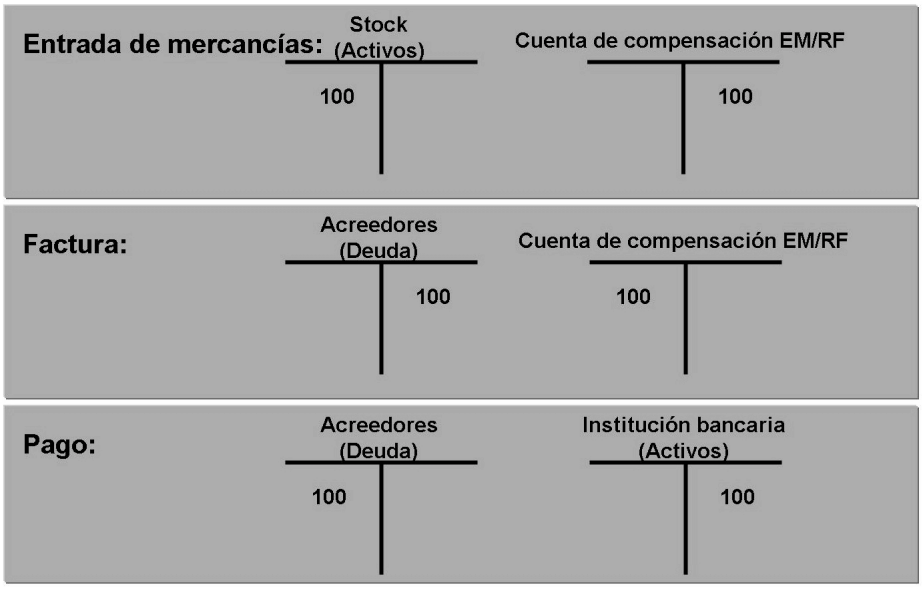


Gráfico 223: Ejemplo de gestión de materiales: Contabilizaciones

En este ejemplo de operación comercial en gestión de materiales, en la entrada de mercancías se produce un ingreso en el stock. Se realiza el asiento de compensación con relación a una entrada de mercancías especial/cuenta de compensación de recepción de factura (stock en la cuenta de compensación de entrada de mercancías/recepción de facturas).

Si se utilizan los precios estándar para la valoración, puede ser necesario contabilizar en una cuenta de diferencias de precio el importe de la diferencia entre los costes de la compra y la valoración.

Al crear la factura, se abona la cuenta EM/RF y el acreedor correspondiente acumula las obligaciones (cuenta de compensación EM/RF en acreedores).

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Los acreedores se reconcilian en la ejecución del pago y se introduce un reintegro en la cuenta bancaria (acreedores a entidad bancaria).

En este ejemplo simplificado, no se ha tenido en cuenta la contabilización del IVA que se ha de aplicar.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Apéndice 5

Interfase entre Comercial y Cuenta de resultados (CO-PA)

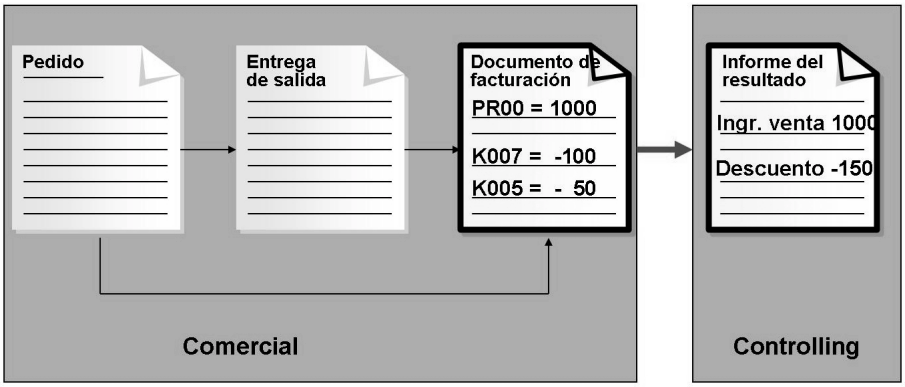


Gráfico 224: Interfase entre Comercial y Cuenta de resultados (CO-PA): Cuadro sinóptico

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

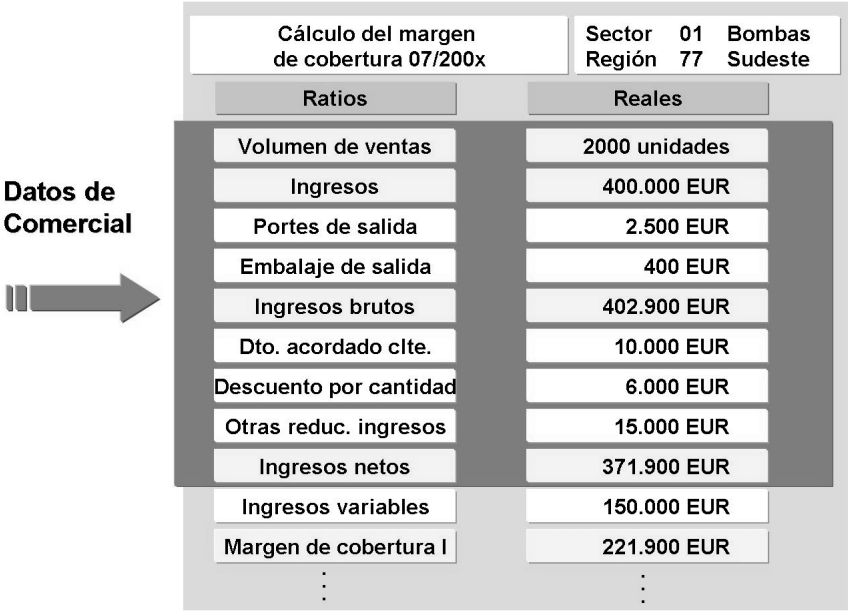


Gráfico 225: Informe de resultados en CO-PA

CO-PA = Cuenta de resultados, parte del Controlling.

Un informe de resultados muestra los beneficios para un segmento de mercado determinado en un período determinado.

Los datos como la cantidad de venta, los ingresos, los costes de porte y embalaje, los descuentos y otras reducciones de ingresos se transfieren desde Comercial. Esto significa que Comercial envía los datos a la cuenta de resultados.

Tras la deducción de los distintos costes, la cuenta de resultados calcula resultados diferentes como, por ejemplo, márgenes de cobertura.

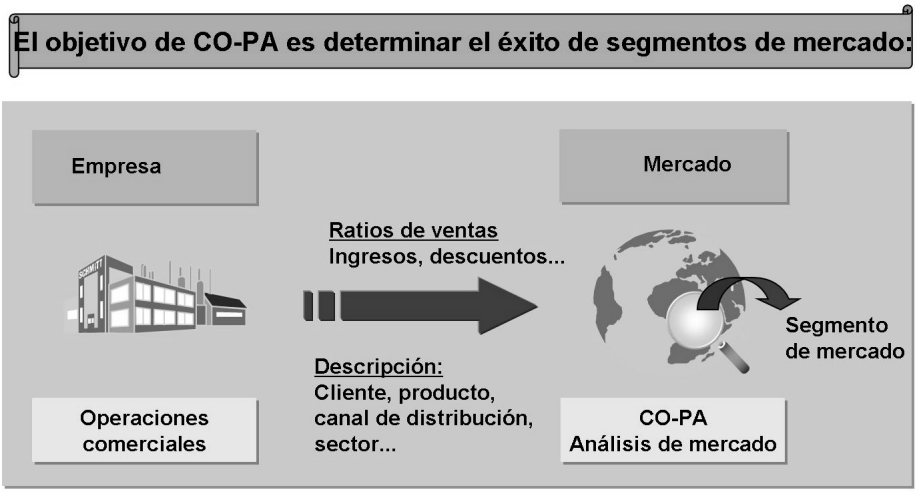


Gráfico 226: Objetivos de la cuenta de resultados

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

El análisis de los beneficios es de gran importancia para todas las empresas.

Para realizar un análisis completo, se deben describir y valorar las operaciones comerciales adoptando un punto de vista orientado al mercado.

La cuenta de resultados permite implementar una variedad de análisis de resultados debido a que examina los beneficios de mercados parciales o de segmentos de mercado.

Los segmentos de mercado pueden definirse para que se ajusten a las necesidades específicas. Se identifican según varias características como, por ejemplo, cliente, producto, sector, organización de ventas o canal de distribución.

El sistema establece cifras de ventas importantes para cada segmento y las utiliza para calcular los resultados.

Con la ayuda de las imágenes del sistema de información (mediante desglose de informe) es posible analizar los datos, así como crear listas e informes.

Las evaluaciones y los análisis forman la base para futuras decisiones en diferentes áreas empresariales.

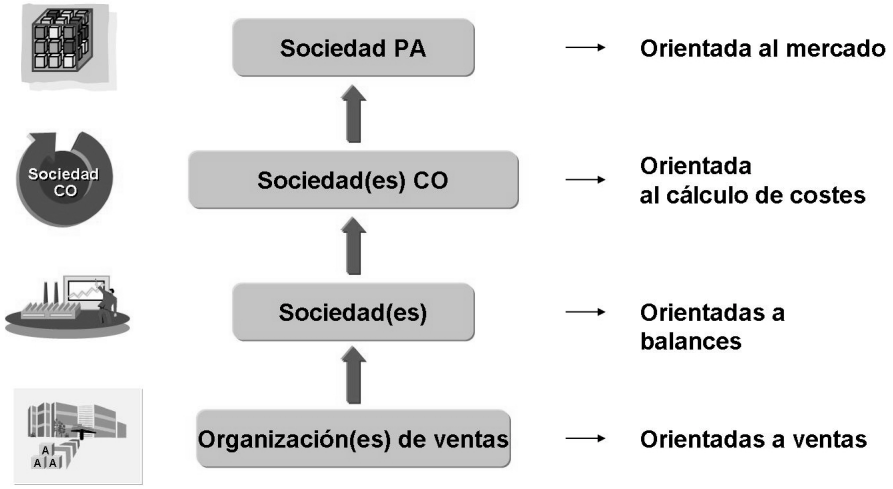


Gráfico 227: Unidades organizativas en Controlling

Controlling (CO) utiliza unidades organizativas para sus evaluaciones.

El nivel superior es la sociedad PA. Ésta representa la parte de la empresa orientada al marketing y describe el mercado de una manera uniforme dentro de una sociedad PA. De esta manera se puede subdividir una sociedad PA uniformemente en varios mercados parciales/segmentos de mercado.

Una sociedad PA comprende una o varias sociedades CO.

La sociedad CO es el elemento organizativo orientado a los costes utilizado para representar un sistema cerrado de contabilidad de costes.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Una sociedad CO comprende una o varias sociedades.

Durante la transferencia de datos de Comercial a CO, se emplea *la secuencia de asignación Comercial → Sociedad → Sociedad CO → Sociedad PA* para encontrar la sociedad PA asociada.

Ejemplo: La organización de ventas "Alemania Sur" está asignada a la sociedad "Alemania". Ésta, a su vez, está asignada a la sociedad CO "Europa" que pertenece a la sociedad PA "Europa". De esta forma, el mercado “Europa” está dividido en segmentos de mercado individuales.

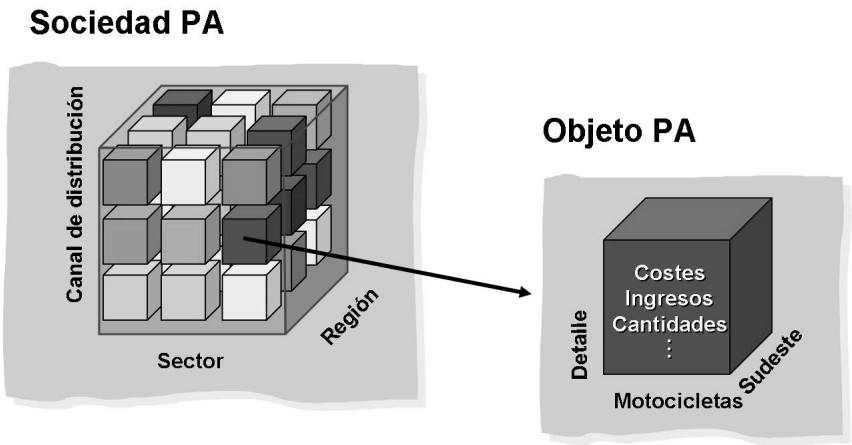


Gráfico 228: Objetos PA

La evaluación dentro de la sociedad PA se efectúa mediante la contraposición de costes e ingresos en los llamados objetos PA. Para cada objeto PA se registra un resultado.

Los objetos PA son mercados parciales/segmentos de mercado de la sociedad PA, que se describen unívocamente por criterios de clasificación.

El ejemplo arriba indicado se refiere al perfil de “motocicletas, región sudeste, canal de distribución comercio al por menor”. Esto significa que en la región sudeste se calcula el beneficio por la venta de motocicletas al por menor.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

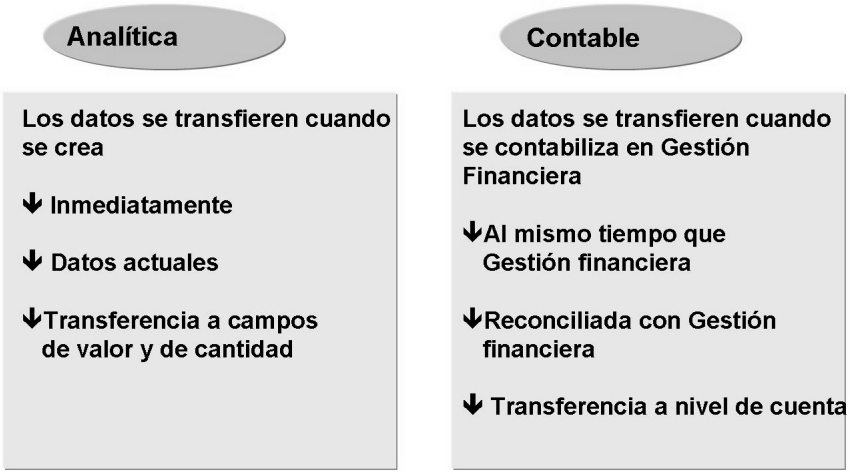


Gráfico 229: Procedimientos de la cuenta de resultados

Hay dos procedimientos para la cuenta de resultados: La cuenta de resultados analítica y la cuenta de resultados contable.

Estos procedimientos se pueden usar de manera paralela. Sin embargo, la sociedad PA debe configurarse como analítica o como contable antes de desglosar un informe.

Gráfico 230: Eventos de la transferencia de datos

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

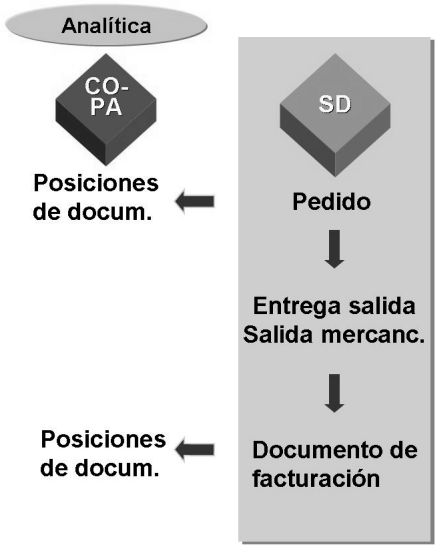


Gráfico 231: Eventos de la transferencia de datos

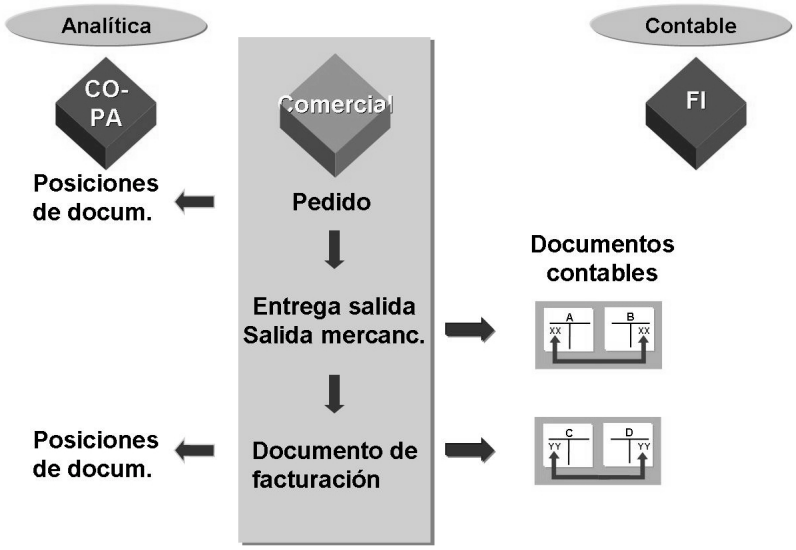


Gráfico 232: Eventos de la transferencia de datos

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

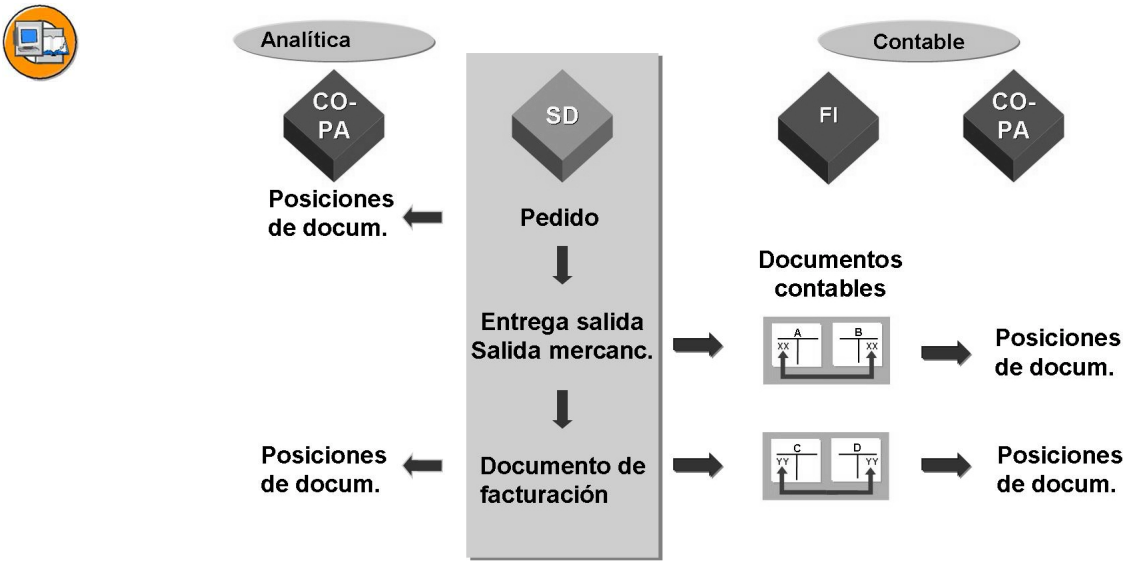


Gráfico 233: Eventos de la transferencia de datos

En el centro de las actividades de Comercial se encuentra la gestión de pedidos, que consta de tres niveles básicos:

- Entrada de pedido, entrega con salida de mercancías y facturación.

En la cuenta de resultados analítica, los datos se transfieren a

CO-PA tan pronto como se indica un pedido. En este proceso se crea una posición con un documento de cuenta de resultados para cada posición de pedido. Asimismo, se transfieren los datos de facturación de modo interactivo. El sistema genera una posición para cada posición de la factura.

En la cuenta de resultados contable, los datos se transfieren a CO-PA al mismo tiempo que la contabilización a Gestión financiera desde Comercial. Esto significa que simultáneamente a la creación de los documentos contables para salida de mercancías y facturación, el sistema crea posiciones de documento en CO-PA y transfiere los datos a la base de valoración contable. Los datos se traspasan a la base de valoración contable. En el momento de la entrada de pedido no tiene lugar ninguna transferencia de datos, ya que tampoco tiene lugar ninguna contabilización en Gestión financiera.

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

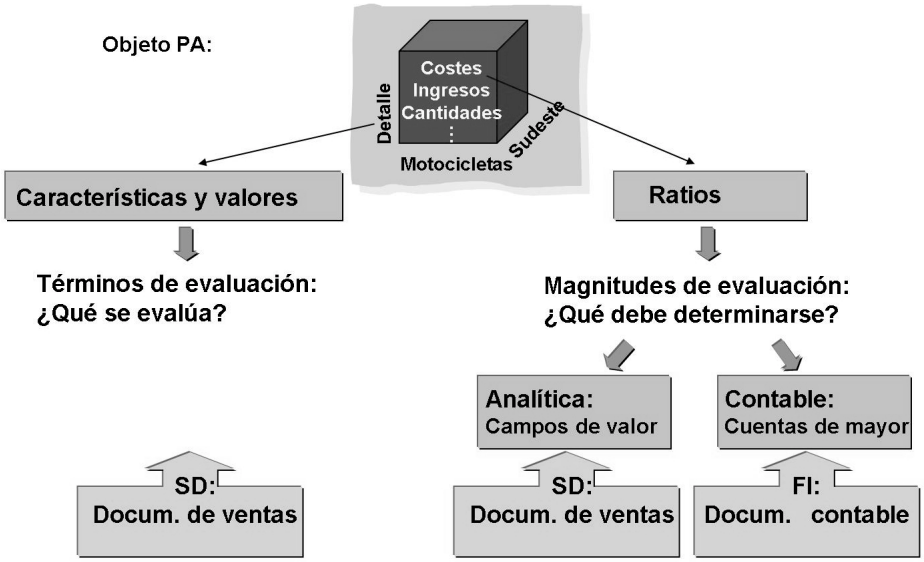


Gráfico 234: Características y ratios

El objetivo de CO-PA es identificar el resultado de un objeto PA determinado mediante la transferencia de datos de Comercial.

El objeto PA se define por determinadas características y valores de característica. Éstos son conceptos de evaluación que establecen qué se evaluará.

- Ejemplo: se evalúa el objeto PA “motocicletas, comercio al por menor, región sudeste”.
- Estos valores de característica pueden definirse libremente. Proceden de la cabecera o la posición del documento de ventas.

La evaluación real de los objetos PA se efectúa mediante ratios (magnitudes de evaluación).

- En la cuenta de resultados analítica, los ratios son los llamados campos de cantidad o de valor como, por ejemplo, precio, cantidad, descuentos y peso. Estos datos proceden de los documentos de Comercial.
- En los objetos PA contables, la evaluación se efectúa en grupos de cuentas. Los datos se toman de los documentos contables correspondientes en Gestión financiera.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

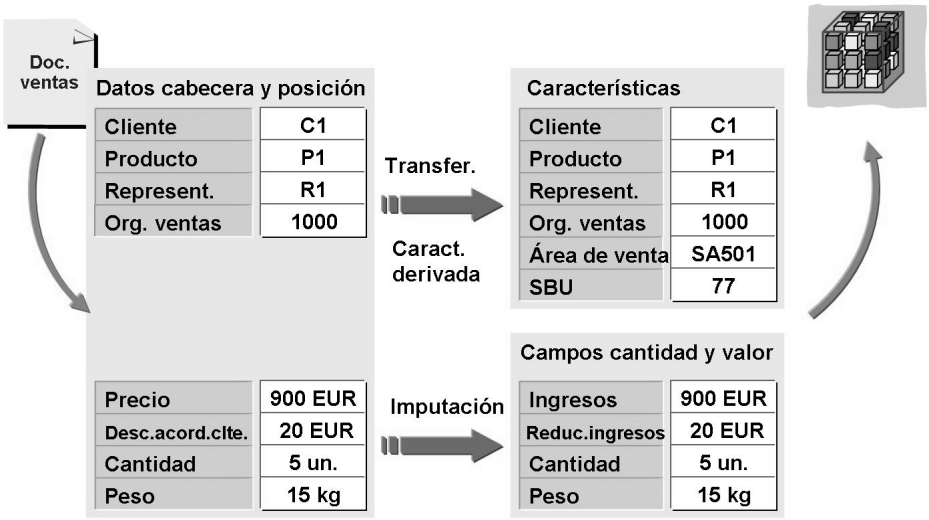


Gráfico 235: Transferencia de datos de Comercial a CO-PA

En el documento de Comercial están almacenados diversos datos a nivel de cabecera y de posición.

Algunos de estos datos pueden transferirse como características; como por ejemplo, cliente, organización de ventas, canal de distribución o sector.

A partir de estos datos, pueden derivarse otras características que no están contenidas en el documento, como por ejemplo, unidades comerciales estratégicas.

El resto de datos del documento de Comercial se asignan a los campos de cantidad y de valor. Por ejemplo, el precio se asigna al campo de valor “Ingresos”, los descuentos al campo de valor “Reducción de ingresos”, la cantidad de venta al campo de cantidad “Cantidad”, etc.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Índice

A

Accesos jerárquicos, 142–143
Actualización de condiciones, 6, 85–86
Acuerdo de rappel, 208–209
Acuerdos de rappel retroactivo, 217
Acuerdos sobre determinación de precios, 4

C

Cabecera del documento, 24
Categoría de condición, 180
Clase de condición, 5, 53, 58, 158, 182
Clase de determinación de precios, 26
Clases de acuerdo de rappel, 208
Clases de condiciones, 119
Condición, 118, 157
Condición colectiva, 117
Condiciones adicionales, 121

D

Descuento por palet, 163–164
Determ.datos, 146–147
Determinación de precios nueva, 26
Determinación del esquema, 55, 58
DIFF, 165

E

Escalas de intervalos, 159
Esquema de cálculo, 19, 54, 58, 180–181

F

Fórmula de cálculo, 158, 182

G

Gestión de rappel, 210

I

Impuestos, 193–194
Índices de condiciones, 90

J

Jerarquía de clientes, 160–161

L

Libro de precios, 146
Liquidación de rappel, 214
Liquidación parcial de rappel, 215
Lista de precios netos, 89
Listas de condiciones, 83–84

N

Nodos de jerarquía, 160

P

Precio mínimo, 159
Precio neto, 157
Proced.liberación, 91
Procesos de liquidación, 210
Programa de promoción, 197–198
Promoción de ventas, 198

R

Rappel, 210
Registros de condición, 3–4, 51, 87–89, 121
Regla, 191
Regla de cálculo, 92

S

Secuencia de acceso, 20, 51–52, 58

 © 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

T

Tabla de condiciones, 20, 50, 58
Tasa de IVA, 192

V

Valor mínimo, 158
Valor pedido, 157

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.

Feedback

SAP AG ha tomado todas las medidas posibles en la preparación de este curso para asegurar la exactitud de los contenidos del mismo así como que esté completo. Si tiene algunas correcciones o sugerencias para mejorarlo, anótelas en los espacios previstos para este fin en la evaluación del curso.

© 2006 SAP AG. Reservados todos los derechos.