



## Academia SD Sales and Distribution

### 1.1.1 Módulo SD (Ventas y Distribución)

El curso SAP SD (Ventas y Distribución) trata la gestión completa de los pedidos de cliente, donde incluye la expedición y facturación de las mercancías.

#### Descripción del Producto

Dentro del área logística, el módulo del curso SAP SD o Comercial incluye los siguientes componentes de SAP:

- Funciones Básicas (SD) — Comprende la determinación de precios y condiciones de pago, verificación de la disponibilidad, determinación de materiales, determinación de mensajes, determinación de impuestos y de cuentas.
- Ventas (SD-SLS) — Son las diferentes operaciones comerciales definidas en SAP ERP: consultas y ofertas a clientes, pedidos de clientes, contratos y reclamaciones. Algunos de ellos son relevantes para la creación de documentos de entrega y de facturación posterior.
- Facturación (SD-BIL) — Representa la etapa final de una operación comercial. A partir de la facturación se crean los apuntes contables en la gestión financiera. También va alimentado las estadísticas de ventas (SIL)

#### 1.1.1.1 Procesos básicos

El curso SAP SD de procesos básicos son aquellos flujos empresariales más utilizados en el módulo de Ventas y Distribución.

#### Descripción del Producto

El curso SAP SD (Ventas y Distribución) referente a los procesos básicos, tiene los siguientes procesos de negocio:

- Oferta a un cliente
- Gestión de pedidos de cliente: venta contra almacén
- Entrega Gratuita
- Devoluciones y reclamaciones
- Ventas de compra para cliente



- Tratamiento de notas de cargo
- Creación de abonos 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 6 / 65

#### **1.1.1.1.1 Oferta a un cliente**

Este escenario describe el proceso de una oferta de ventas estándar.

El proceso empieza cuando se recibe una petición de oferta de un cliente.

Como respuesta a la petición de cliente, se crea una oferta en el sistema SAP.

Después de esto el cliente puede aceptar o rechazar la oferta.

En este curso SAP SD Oferta a un cliente, las etapas del proceso son:

- Registro de oferta de ventas
- Impresión de la oferta
- Rechazo de la oferta de ventas

#### **1.1.1.1.2 Gestión de pedidos de cliente - venta contra almacén**

Este proceso de negocio describe toda la secuencia de proceso para un proceso de ventas estándar (venta de stock) con un cliente.

El proceso empresarial engloba todas las etapas desde la creación de un pedido hasta la compensación de una cuenta de deudor después de recibir el pago.

El proceso empieza con la creación de un pedido de cliente estándar. Según el cliente y el material, tienen lugar varios eventos especiales durante la entrada del pedido, como la determinación de precio de material/cliente, inserción de descuentos aplicables, verificación de disponibilidad de los materiales y la verificación del historial de crédito del cliente.

Se verifica si existen suficientes materiales en el almacén requerido. En caso contrario tiene lugar un movimiento de stock. Después se generan los comprobantes de salida de stock para los almacenistas para preparar el producto para transportarlo hasta el cliente.

Una vez ha salido, la cantidad expedida se debe registrar en el sistema para asegurarse de que no existen diferencias entre el pedido de cliente y el



documento de entrega. En caso de que hubiera diferencias reales, esto también se puede documentar y garantiza contabilizaciones correctas.

Después de completar la salida de stock, el almacenista deberá liberar sistemáticamente el inventario. Esta liberación de inventario es el registro real de la cantidad física que se está enviando al cliente. Estos resultados en los registros son el coste de mercancías vendidas en contabilidad financiera.

Una vez se ha liberado el inventario, la entrega se puede facturar y los ingresos junto con el coste de mercancías vendidas se registran en la contabilidad interna. Esta etapa supone el fin de la operación en Comercial.

En este curso SAP SD Gestión de pedidos de cliente: venta contra almacén, las etapas del proceso son:

- Creación pedido de ventas
  - Impresión del pedido
  - Tratamiento de entregas
  - Verificación de lotes
  - Picking sin WM
  - Contabilización de la salida de mercancías
  - Impresión Nota de entrega
  - Facturación
  - Impresión de la factura
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63,  
08005 – BARCELONA 7 / 65

### **1.1.1.1.3 Entrega gratuita**

Este escenario describe el proceso de suministro de mercancías a un cliente sin coste.

Se crea una clase de pedido de cliente unívoca que no es relevante para la facturación.

El pedido se confirma en base a la disponibilidad de mercancías.

Entonces se crea una entrega; las mercancías seguidamente se recogen, confirman y entregan al cliente.



En este curso SAP SD Entrega Gratuita, las etapas de proceso son:

- Entrada del pedido de cliente
- Impresión del pedido de ventas
- Pool de entregas
- Verificación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión Nota de entrega

#### **1.1.1.1.4 Devoluciones y reclamaciones**

Este escenario describe el tratamiento de devoluciones de pedidos de cliente. El proceso inicia una devolución de pedido de cliente con referencia a la factura original de las mercancías.

Se imprime un documento (Confirmación de pedido) y se transmite al cliente para anexarlo a las mercancías de entrada. Las mercancías se envían de vuelta, se crea una devolución con referencia a la factura original y el material se recibe en el stock de devoluciones.

La ubicación del stock de devoluciones está fijada como no relevante para MRP. Las mercancías se inspeccionan y se disponen para devolverse al stock o rechazarse.

Se crea un abono de la posición del Debe y se contabiliza en la cuenta del cliente.

En este curso SAP SD Devoluciones y reclamaciones, las etapas del proceso son:

- Creación de orden de devolución
- Impresión del pedido
- Creación de una entrega de devolución
- Verificación de lotes
- Contabilización de entrada de mercancías
- Eliminación de bloqueos de facturación



- Facturación

- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 8 / 65

#### **1.1.1.1.5 Ventas de compra para cliente**

En este escenario un cliente pide un material que ya no se encuentra en stock. Por lo tanto, se aprovisiona el material de un proveedor externo.

Ejemplo: El cliente 12 pide 1000 unidades del material 326 a la organización de ventas 1000.

El material no está en stock y debe aprovisionarse de un proveedor externo.

Al crear el pedido de cliente, se generará una solicitud de pedido. En la etapa siguiente, la solicitud de pedido se convierte en un pedido para el proveedor 100259.

Se crea la entrada de mercancías en un stock especial del cliente para el cliente 12. La entrega y la factura se realizan a partir de ahí. Finalmente, se crea la verificación de facturas para la entrada de mercancías.

En este curso SAP SD Ventas de compra para cliente, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Impresión del pedido de ventas
- Pedido de compras
- Liberación de pedidos
- Entrada de mercancías
- Tratamiento de entregas
- Asignación lote/Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión de la Nota de entrega
- Facturación
- Impresión de la factura
- Verificación de facturas



#### **1.1.1.1.6 Notas de Cargo**

El tratamiento de notas de cargo sirve para aplicar un cargo a una cuenta de deudor una vez se determina que a un cliente se le ha cobrado de menos como resultado de un error en la determinación del precio o en el tipo impositivo de ventas.

En ese caso, se crea una solicitud de aumento suplementario de factura con el importe a cargar y se coloca un bloqueo de factura para su revisión. A continuación, debe liberarse para que sea relevante para facturación y para que aparezca en el pool de facturación.

El proceso de facturación periódica crea una nota de cargo que se envía al cliente y contabiliza el documento contable correspondiente.

En este curso SAP SD tratamiento de notas de cargo, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Eliminación de bloqueos de facturación
- Facturación
- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 9 / 65

#### **1.1.1.1.6B Notas de Cargo con clase de pedido L2**

Se trata del mismo escenario descrito en el documento 116\_BPP\_ES\_ES v3 (Tratamiento de notas de cargo), pero con la diferencia que la clase de documento de ventas que se utiliza es L2 (Solicitud nota cargo) en vez de RK (Sol.correc.fact.).

La clase de documento de ventas L2 no es obligatorio crear con referencia a una factura.

En este curso SAP SD Notas de Cargo con clase de pedido L2, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Eliminación de bloqueos de facturación



- Facturación
- Impresión de la factura

#### **1.1.1.1.7 Creación de abonos**

El tratamiento de abonos sirve para aplicar un abono a una cuenta de deudor una vez se determina que a un cliente se le ha cobrado de más como resultado de un error en la determinación del precio o en el tipo impositivo de ventas.

En ese caso, se crea una solicitud de corrección de factura con el importe a abonar y se coloca un bloqueo de factura para su revisión. A continuación, debe liberarse para que sea relevante para facturación y para que aparezca en el pool de facturación.

El proceso de facturación periódica crea una nota de abono que se envía al cliente y contabiliza el documento contable correspondiente.

En este curso SAP SD Creación de abonos, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Eliminación de bloqueos de facturación
- Facturación
- Impresión de factura

#### **1.1.1.1.7B Creación de abonos con clase de pedido G2**

Se trata del mismo escenario descrito en el documento 204b\_BPP\_ES\_ES v2 (Tratamiento de abonos), pero con la diferencia que la clase de documento de ventas que se utiliza es G2 (Sol.abono) en vez de RK (Sol.correc.fact.).

La clase de documento de ventas G2 no es obligatorio crear con referencia a una factura.

En este curso SAP SD Creación de abonos con clase de pedido G2, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Eliminación de bloqueos de facturación



- Facturación

- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 10 / 65

### **1.1.1.2 Procesos ampliados**

El curso SAP SD de procesos ampliados es complementario al curso SAP SD de procesos básicos para el módulo de Ventas y Distribución.

Descripción del Producto

El curso SAP SD (Ventas y Distribución) referente a los procesos ampliados, tiene los siguientes procesos de negocio:

- Terceros con aviso de entrega
- Tratamiento de pedidos de clientes potenciales
- Terceros sin aviso de entrega
- Tratamiento de pedidos de cliente con anticipo de deudor
- Tratamiento de artículos en consignación
- Tratamiento de pedidos de cliente con facturación colectiva
- Tratamiento de pedidos de cliente multisociedad

#### **1.1.1.2.1 Terceros con aviso de entrega**

En la gestión de pedidos para terceros, su empresa no suministra artículos solicitados por un cliente sino que las mercancías son suministradas directamente des del proveedor hacia el cliente y posteriormente el proveedor le factura a usted.

El pedido de cliente estándar automáticamente crea una solicitud de pedido para los materiales a suministrar por el proveedor de pedidos para terceros.

La factura recibida del proveedor actualiza la cantidad de facturación de tal forma que la factura de cliente sólo se puede crear después de registrar la factura del proveedor.

En este curso SAP SD Terceros con aviso de entrega, las etapas del proceso son:





- Creación de pedido de cliente para terceros
- Impresión del pedido de cliente
- Modificación de cantidad de pedido
- Visualización de lista de solicitudes de pedido para asignar
- Conversión de solicitudes asignadas en pedidos
- Autorización de pedidos
- Contabilización de entrada de mercancías estadística
- Registro de factura
- Facturación a cliente
- Impresión factura de cliente 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 11 / 65

#### **1.1.1.2.2 Tratamiento de pedidos de clientes potenciales**

En este escenario tratará documentos de pedido de cliente sin primero consultar la información de cliente.

Se utiliza un cliente ficticio (Dummy) cuando su responsable del pedido necesita investigar un pedido sin antes consultar el número de cuenta del cliente.

El pedido de cliente se puede grabar pero permanece incompleto hasta que se introduzca un número de cuenta de cliente válido en el pedido de cliente. Esta función es especialmente útil para empresas que realizan pedidos telefónicos. Por ejemplo, un cliente llama y solicita la determinación de precios e información de un artículo de catálogo.

El responsable del tratamiento del pedido puede procesar todo el pedido y esperar al final de la conversación para solicitar el número de cuenta. Una vez introducido el número de cuenta se toman todos los datos específicos de cliente del maestro de cliente y de otros registros asociados.

En este curso SAP SD Tratamiento de pedidos de clientes potenciales, las etapas del

proceso son:

- Registro de pedido de cliente con número de material específico de cliente



- Modificación de pedido de cliente
- Impresión del pedido
- Pool de entregas
- Verificación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión Nota de entrega
- Facturación
- Impresión de la factura

#### **1.1.1.2.3 Terceros sin aviso de entrega**

En la gestión de pedidos para terceros, su empresa no suministra artículos solicitados por un cliente sino que las mercancías son suministradas directamente desde el proveedor hacia el cliente y posteriormente el proveedor le factura a usted.

El pedido de cliente estándar automáticamente crea una solicitud de pedido para los materiales a suministrar por el proveedor de pedidos para terceros.

La factura recibida del proveedor actualiza la cantidad de facturación de tal forma que la factura de cliente sólo se puede crear después de registrar la factura del proveedor.

En este curso SAP SD Terceros sin aviso de entrega, las etapas del proceso son:

- Creación de pedido de cliente para terceros
- Impresión del pedido
- Visualización de lista de solicitudes de pedido para asignar
- Conversión de solicitudes asignadas en pedidos
- Autorización de pedidos
- Recepción de mercancías del proveedor
- Registro de factura
- Facturación



- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 12 / 65

### 1.1.1.2.3 Tratamiento de pedidos de cliente con anticipo de deudor

A menudo, en las empresas, especialmente en un entorno de fabricación contra pedido, se pide a los clientes que paguen parte del importe por adelantado antes de la entrega de la mercancía.

Este proceso sirve para crear solicitudes de anticipo, para registrar el recibo del anticipo, para crear la factura final después de la deducción del anticipo recibido y un recibo del importe final de la factura.

El proceso utiliza la funcionalidad de plan de facturación. El proceso integrado se puede actualizar entre las transacciones de ventas y contables, con el fin de conseguir un flujo de documentos adecuados.

En este curso SAP SD Tratamiento de pedidos de cliente con anticipo de deudor, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente (plan de facturación)
- Impresión del pedido de ventas
- Modificación de pedido de cliente (eliminación de bloqueos de facturación)
- Facturación
- Impresión de la factura
- Contabilización de un anticipo
- Tratamiento de entregas
- Comprobación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión Nota de entrega
- Modificación de pedido de cliente (eliminación de bloqueos de facturación)
- Facturación
- Impresión de la factura
- Traslado de anticipos

#### 1.1.1.2.4 Tratamiento de artículos en consignación

En este escenario se describe la manera de gestionar los productos acabados y las mercaderías en un proceso de consignación, como, por ejemplo, cuando los productos enviados al cliente son propiedad de la empresa hasta que el cliente los vende a terceros.

Los materiales, que se suelen almacenar en la tienda o el almacén del cliente, se contabilizan en un stock (stock de artículos en consignación) que se asigna al cliente correspondiente.

De este modo se puede ver en cualquier momento el stock actual del cliente.

En este curso SAP SD Tratamiento de artículos en consignación, las etapas del proceso son:

- Orden de reposición de artículos en consignación
- Impresión del pedido de ventas
- Pool de entregas
- Comprobación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión Nota de entrega07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 13 / 65
- Resumen de stocks después de la reposición de artículos en consignación
- Orden de toma de artículos en consignación
- Impresión del pedido de ventas
- Pool de entregas
- Asignación de lotes
- Contabilización de la salida de mercancías
- Facturación
- Impresión de la factura
- Orden de recogida de artículos en consignación



- Entrega de devoluciones
- Contabilización de entrada de mercancías
- Orden de retorno de artículos en consignación
- Entrega de devoluciones
- Entrada de mercancías
- Facturación
- Impresión de la factura

#### **1.1.1.2.5 Tratamiento de pedidos de cliente con facturación colectiva**

En este escenario se describe cómo utilizar el tratamiento de venta estándar (venta contra almacén) para el tratamiento en masa.

El proceso se inicia con la creación de varios pedidos de cliente estándar.

A intervalos periódicos, se seleccionan todos los pedidos de cliente que se deben entregar y con disponibilidad de material y se crean las entregas. Para la optimización de los gastos de expedición, todos los pedidos de cliente que se entregan a un mismo cliente se embalan en un mismo documento de entrega. Para los almacenes Lean WM, se crean automáticamente los pedidos de traslado WM y los documentos de picking.

Se efectúa picking de los materiales y se indica la cantidad real de picking en la entrega.

Se inscriben las entradas de mercancías y se crean las notas de entrega. En proceso de fondo, se inscribe el empleo de mercancías en contabilidad. El material puede salir de la empresa.

El responsable del tratamiento del pedido puede procesar todo el pedido y esperar al final de la conversación para solicitar el número de cuenta. Una vez introducido el número de cuenta se toman todos los datos específicos de cliente del maestro de cliente y de otros registros asociados.

En este curso SAP SD Tratamiento de pedidos de cliente con facturación colectiva, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Impresión del pedido de ventas
- Tratamiento de entregas



- Comprobación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión de la Nota de entrega
- Facturación
- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 14 / 65

#### **1.1.1.2.6 Tratamiento de pedidos de cliente multisociedad**

Este escenario muestra el modo en que se procesan las ventas en las sociedades.

Un cliente realiza un pedido de mercancías a la organización de ventas de su proveedor. El proveedor dispone de un centro de producción/almacén que pertenece a otra sociedad diferente. Las mercancías se producen/almacenan en dicho centro y se entregan desde ese centro de producción /almacén directamente al cliente.

Atención:

- El centro suministrador pertenece a otra sociedad
- Entrega directa del centro suministrador al cliente
- Factura de cliente y documento de facturación interna
- Precios de traslado interno.

El cliente 12 envía un pedido de compras a la organización de ventas. En este punto del proceso, se crea un pedido estándar con el centro de producción/almacén a partir de una sociedad diferente como centro suministrador.

Las mercancías se entregan desde ese centro de producción/almacén directamente al cliente.

La entrega se factura dos veces: una al crear la factura de cliente, y de nuevo al efectuar la facturación interna.

El cliente paga la factura correspondiente mediante transferencia bancaria del importe. Se contabiliza un extracto de cuenta manual y se compensa la partida abierta de la cuenta del cliente.



En este curso SAP SD Tratamiento de pedidos de cliente multisociedad, las etapas del proceso son:

- Gestión de pedidos de cliente
  - Pool de entregas
  - Comprobación de lotes
  - Picking sin WM
  - Contabilización de la salida de mercancías
  - Impresión nota de entrega
  - Creación de documentos de facturación
  - Impresión de la factura
  - Visualización del documento de facturación
  - Creación de un documento de facturación interna en el centro que ejecuta la entrega
  - Impresión de la factura interna
  - Visualización de información detallada en el documento de facturación interna
- (IV)07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 15 / 65

### 1.1.1.3 Varios

El curso SAP SD varios son otros procesos de negocio que se realizan en el módulo de Ventas y Distribución.

Descripción del Producto

El curso SAP SD (Ventas y Distribución) referente a varios, tiene los siguientes procesos de negocio:

- Gestión de créditos
- Proceso de exportación de comercio exterior
- Cierre de operaciones SD
- Gestión de embalajes de préstamo
- Bonificación en especie



- Recuperación de Lotes

### 1.1.1.3.1 Gestión de créditos

Se puede llevar a cabo una verificación del límite de crédito cuando se crean o modifican documentos de ventas.

El sistema realiza la verificación dentro de un área de control de créditos. Si modifica cantidades o valores en un documento, la verificación se repite. Un área de control de créditos consiste en una o varias sociedades.

Un documento de ventas pertenece a un área de control de créditos que depende de la imputación de la organización de ventas para una sociedad.

El sistema SAP verifica el límite de crédito que se ha concedido al cliente en esta área de control de créditos. Las áreas de control de créditos y el límite de crédito de un cliente están definidos en las contabilidades financieras e introducidas en el registro maestro de cliente.

Durante la verificación, el sistema SAP totaliza los créditos, las partidas abiertas y el valor neto del pedido de cliente para cada partida de un documento de ventas.

Las partidas abiertas consideran el límite de obligaciones por contrato que no se registran a efectos de contabilidad pero implican gastos para varias operaciones contables. Después de esto, compara el total con el límite de crédito. Si el límite se supera, el sistema responde de la forma que se haya definido en el menú de configuración.

En esta solución utilizamos el control automático de crédito. Durante el control automático de crédito puede configurar una respuesta del sistema ('A' mensaje de advertencia, 'B' error, 'C' igual que A, + valor por el que se ha excedido el límite de crédito. y 'D' – igual que B, + valor por el que se ha excedido el límite de crédito) cuando se excede el límite de crédito, hemos decidido utilizar la opción 'C' (mensaje de advertencia + valor por el que se ha excedido el límite de crédito).

El sistema proporciona una transacción para enumerar todos los documentos de ventas que se han bloqueado para la entrega con la información de lo que ha causado el bloqueo.

El departamento de créditos revisa manualmente la situación actual de crédito del cliente y cuando se autoriza el pedido de cliente, se elimina el bloqueo de entrega del pedido de cliente. Puede pasar directamente de la lista a un documento individual.





En este curso SAP SD Gestión de créditos, las etapas del proceso son:

- Fijación de un límite de crédito
  - Revisar pedidos de cliente bloqueados
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 16 / 65

### 1.1.1.3.2 Proceso de exportación de comercio exterior

Como los mercados cada vez son estructuras empresariales y globales más complejas, la necesidad de precisión en la gestión en materia de comercio exterior en una empresa gana importancia con rapidez.

La aplicación Comercio exterior/Aduana de SAP ofrece las herramientas necesarias para competir con eficacia en el vertiginosamente cambiante mercado actual. La aplicación se ha diseñado para satisfacer rápidamente los variables requisitos de comercio exterior en el seno de la empresa.

Este escenario describe los pasos comprendidos en la recepción de formularios aduaneros y cómo el sistema realiza verificaciones de datos incompletos para comprobar que toda la información esencial está en el sistema.

El documento explica cómo elaborar informes fácilmente con Intrastat y Extrastat, una vez actualizadas los datos maestros y parametrizaciones necesarios.

En este curso SAP SD Proceso de exportación de comercio exterior, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
- Impresión del pedido de ventas
- Creación de la entrega
- Comprobación de lotes
- Comprobación de la información de comercio exterior
- Picking sin WM
- Facturación pro forma
- Impresión de la factura pro forma
- Impresión de documentos aduaneros
- Contabilización de la salida de mercancías



- Impresión Nota de entrega
- Facturación
- Impresión de la factura
- Creación de Intrastat / Extrastat

### **1.1.1.3.3 Cierre de operaciones SD**

Este proceso de negocio describe la recopilación de actividades periódicas en Comercial como las actividades del final del día o los requisitos legales, como los informes Intrastat y Extrastat.

En este curso SAP SD Cierre de operaciones SD, las etapas del proceso son:

- Revisión de los pedidos de cliente bloqueados
  - Revisión de los pedidos de cliente incompletos
  - Revisión de documentos de ventas bloqueados para la entrega
  - Revisión de los pedidos de cliente que vencen
  - Revisión del log de creación de entrega colectiva
  - Revisión de documentos SD incompletos (entregas)
  - Revisión de entregas de salida para la salida de mercancías
  - Revisión de documentos de ventas bloqueados para la facturación
  - Revisión del pool de facturación
  - Revisión del log de creación de factura colectiva
  - Revisión de la lista de documentos de facturación bloqueados (para la contabilidad)
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 17 / 65
- Creación de Intrastat / Extrastat
  - Cálculo del trabajo en curso (proveedor de servicios)
  - Liquidación del pedido de cliente para el análisis de rentabilidad (proveedor de servicios)

### **1.1.1.3.4 Gestión de embalajes en préstamo**



Los palets estándar pertenecen al fabricante y se gestionan como mercancías retornables o como material de embalaje.

En este escenario se muestra el documento de transporte de palets estándar y su devolución.

Este escenario utiliza el palet 431 con tipo de material LEIH, que se gestiona como material retornable.

En este curso SAP SD Gestión de embalajes de préstamo, las etapas del proceso son:

- Visualización del stock de palets
- Entrada de pedido de cliente
- Impresión del pedido de ventas
- Pool de entregas
- Adición de posiciones de entrega para palets
- Comprobación de lotes
- Picking sin WM
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión Nota de entrega
- Visualización del stock de palets
- Facturación
- Impresión de la factura
- Creación de órdenes de devolución de palets
- Impresión del pedido de ventas
- Contabilización de la salida de mercancías
- Impresión nota de entrega
- Visualización del stock de palets
- Creación de devolución de palets de entrega sin referencia de pedido
- Creación de solicitudes de notas de cargo para palets no retornados
- Liberación de solicitudes de notas de cargo para facturación



- Facturación
  - Impresión de la factura
  - Contabilización de los palets no retornados
  - Visualización del stock de palets
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 18 / 65

### **1.1.1.3.5 Bonificación en especie**

Este escenario describe toda la secuencia de procesos relativa a un proceso de ventas estándar (venta contra almacén) con un cliente, incluida la bonificación en especie. Se incluye la bonificación en especie, lo que significa que el cliente recibe la cantidad solicitada pero sólo debe pagar una parte de la cantidad solicitada. El proceso empresarial abarca todas las etapas, desde la creación de un pedido a la compensación de la cuenta de deudor tras recibir el pago.

El proceso se inicia con la creación de un pedido de cliente estándar. Se crea un registro de condiciones de bonificación en especie correspondiente al material utilizado. Así, el cliente recibe una determinada cantidad de bonificación en especie en función de la cantidad solicitada.

Se verifica si se cuenta con suficiente material en el almacén correspondiente. En caso contrario, se lleva a cabo un movimiento de stock. A continuación, se generan los documentos de picking para los almacenistas para la puesta a disposición del envío al cliente.

Una vez efectuado el picking, la cantidad efectivamente enviada debe registrarse en el sistema para asegurarse de que no haya diferencias entre el pedido de cliente y el documento de entrega. En caso de que hubiera diferencias reales, esto también se puede documentar para garantizar contabilizaciones correctas.

Tras la realización del picking, el almacenista deberá liberar sistemáticamente el stock.

Esta liberación de stock es el registro real de la cantidad que se ha enviado al cliente.

Estos resultados en el registro del precio de coste de las mercancías vendidas se registran en la contabilidad financiera.



Una vez liberado el stock, la entrega se puede facturar y los ingresos junto con el precio de coste de las mercancías vendidas se registran en la contabilidad interna. Esta etapa supone el fin de la operación contable en Comercial.

En este curso SAP SD Bonificación en especie, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente
  - Impresión de pedido de ventas
  - Tratamiento de entregas
  - Comprobación de lotes
  - Picking sin WM
  - Contabilización de la salida de mercancías
  - Impresión de la Nota de entrega
  - Facturación
  - Impresión de la factura
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63,  
08005 – BARCELONA 19 / 65

#### **1.1.1.3.6 Recuperación de lotes**

En este escenario, se identifica un lote defectuoso que los clientes e interesados que lo hayan recibido deben devolver.

El usuario selecciona las direcciones de cliente correspondientes y el sistema imprime una carta modelo para informar a cada cliente de la recuperación.

Las actividades posteriores de cada cliente están almacenadas en el sistema. Las devoluciones también se indican y documentan, en caso necesario.

Para garantizar que se contacta con todos los clientes afectados por un lote defectuoso, se debe identificar si existen lotes subsiguientes afectados por ese lote. Para este propósito, se puede utilizar la función del sistema estándar Referencia de utilización de lotes que se describe detalladamente en la documentación estándar SAP ERP.

Sin embargo, un proveedor podrá informar de que una materia prima, material semielaborado, mercancía u otro material utilizado en la fabricación no cumple las normas de calidad. En este caso, se debe determinar qué materiales elaborados o mercancías se han fabricado con estos lotes defectuosos.

En este curso SAP SD Recuperación de Lote, las etapas de proceso son:



- Mailing: creación de datos básicos
- Generación de contactos siguientes
- Procesamiento de contactos siguientes
- Orden de devolución
- Creación de entrega de devoluciones
- Asignación de lotes
- Contabilización de entrada de mercancías
- Liberación de la orden de devolución para facturación
- Facturación
- Impresión de la factura 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 20 / 65

#### **1.1.1.4 Resto procesos**

El curso SAP SD de resto de procesos es complementario al curso SAP SD de procesos básicos para el módulo de Ventas y Distribución.

Descripción del Producto

El curso SAP SD (resto procesos) referente a resto de procesos, tiene los siguientes procesos de negocio:

- Transportes
- Gastos de transportes

##### **1.1.1.4.1 Transportes**

Como los mercados cada vez son estructuras empresariales y globales más complejas, la necesidad de precisión en la gestión en materia de comercio exterior en una empresa gana importancia con rapidez.

La aplicación Comercio exterior/Aduana de SAP ofrece las herramientas necesarias para competir con eficacia en el vertiginosamente cambiante mercado actual. La aplicación se ha diseñado para satisfacer rápidamente los variables requisitos de comercio exterior en el seno de la empresa.



Este proceso de negocio describe los pasos comprendidos en la creación del transporte de una venta a cliente. Cómo el sistema determina los datos necesarios para poder crear los documentos relacionados con el transporte.

El documento explica cómo crear el flujo de documentos y obtener los formularios correspondientes, una vez actualizadas los datos maestros y parametrizaciones necesarios.

En el curso SAP SD de transportes, se realizan los siguientes procesos de negocio:

- Entrada de pedido de cliente.
- Impresión del pedido de ventas.
- Creación de la entrega.
- Comprobación de lotes.
- Picking sin WM.
- Contabilización de la salida de mercancías.
- Impresión nota de entrega.
- Creación del transporte.
- Impresión del CMR.
- Facturación.
- Impresión de la factura.07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 21 / 65

#### **1.1.1.4.2 Gastos de Transportes**

Como los mercados cada vez son estructuras empresariales y globales más complejas, la necesidad de precisión en la gestión en materia de comercio exterior en una empresa gana importancia con rapidez.

La aplicación Comercio exterior/Aduana de SAP ofrece las herramientas necesarias para competir con eficacia en el vertiginosamente cambiante mercado actual. La aplicación se ha diseñado para satisfacer rápidamente los variables requisitos de comercio exterior en el seno de la empresa.

Este proceso de negocio describe los pasos comprendidos en la creación de los gastos del transporte de una venta a cliente. Cómo el sistema determina los datos necesarios para poder crear los documentos relacionados con los gastos transporte.



El documento explica cómo crear el flujo de documentos y obtener los formularios correspondientes, una vez actualizadas los datos maestros y parametrizaciones necesarios.

En el curso SAP de gastos de transporte, las etapas del proceso son:

- Entrada de pedido de cliente.
  - Impresión del pedido de ventas.
  - Creación de la entrega.
  - Comprobación de lotes.
  - Picking sin WM.
  - Contabilización de la salida de mercancías.
  - Impresión nota de entrega.
  - Creación del transporte.
  - Creación de los gastos de transporte.
  - Imputación y transferencia de los gastos de transporte.
  - Facturación.
  - Impresión de la factura.
- 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63,  
08005 – BARCELONA 22 / 65

### **1.1.1.5 Informes logística SD**

El curso Informes SAP ERP para Logística SD incluye informes predefinidos que se analizan de distintas formas mediante las funciones de selección y clasificación.

#### Descripción del Producto

El curso Informes SAP ERP para Logística SD incluye informes predefinidos que se analizan de distintas formas mediante las funciones de selección y clasificación. Basta con navegar por un informe para acceder a la información detallada subyacente. Además, puede obtener informes que contengan datos comerciales que se ajusten a las necesidades de cada empresa.

Podemos extraer información de todos los procesos comerciales, desde la creación de un pedido de cliente hasta su facturación, pasando por los suministros y el crédito de los clientes.





Desde muchos de los informes que nos muestra este curso, podemos acceder a la información detallada de cada documento e incluso modificar dichos documentos, con el fin de gestionar los datos incorrectos, o actualizar los informes.

Estos informes son de gran utilidad para los siguientes departamentos:

-Departamento de comercial: para consultar los pedidos creados, entregados, bloqueados, pendientes, etc.

-Departamento logístico: para consultar y gestionar las entregas pendientes, bloqueadas, etc.

-Departamento de facturación: para consultar la lista de facturas pendientes y/o las facturas bloqueadas.

#### **1.1.1.5.1 Informes Logística SD**

En el área de Logística SD se pueden utilizar diversos informes para supervisar y controlar los procesos empresariales de las ventas y distribución.

Los informes logísticos SD que vemos en este curso son:

- Monitor de entregas
- Lista de pedidos
- Lista de facturas
- Facturas bloqueadas
- Documentos incompletos SD
- Documentos de ventas bloqueados para la entrega
- Documentos SD incompletos (entregas)
- Solicitudes de pedido con imputación 07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 23 / 65
- Documentos de compras con imputación
- Lista de ofertas
- Ofertas pendientes
- Ofertas vencidas
- Ofertas cerradas



- Resumen de créditos
- Deudores sin datos de crédito
- Notas de crédito
- Pedidos con retraso
- Monitor de soporte de ventas
- Devoluciones07/04/2014 EXCELIUM Training S.L. – Bac de Roda, 63, 08005 – BARCELONA 24 / 65

### **1.1.2 Módulo MM (Gestión de materiales)**

El curso SAP MM (Gestión de materiales) es la gestión completa en Planificación, Aprovisionamiento, Inventario, Verificación facturas, Valoración de materiales.

Descripción del Producto

El curso SAP MM (Gestión de materiales) tiene como