

TB1000 Logistics

SAP Business One, Version 10.0



- SAP Business One
- Collection 0010

Contents

Unit 1 Overview

Unit 2 Purchasing – A/P

Unit 3 Sales – A/R

Unit 4 Items & Inventory

Unit 5 Bin Locations

Unit 6 Pricing

Unit 7 Production and MRP

Unit 8 Service Management



Introducción: **Introducción a SAP** **Business One**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema Introducción a SAP Business One.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Responder la pregunta: ¿Qué es SAP Business One?
- Enumerar las ventajas de los procesos empresariales integrados en SAP Business One.
- Describir cómo puede ser SAP Business One una plataforma digital para tecnologías actuales

En este tema, responderemos la pregunta: ¿Qué es SAP Business One? Analizaremos qué hay disponible con SAP Business One y cómo se adapta a las necesidades de las pequeñas empresas actuales. Específicamente, analizaremos la ventaja de ejecutar procesos empresariales integrados en SAP Business One y cómo puede esta ser una plataforma para las tecnologías actuales.

Escenario empresarial

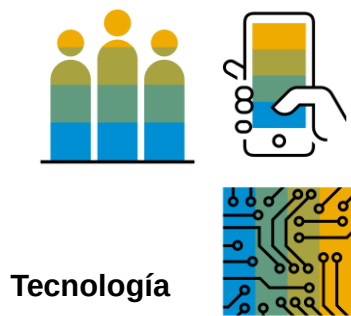


- Como director general de una pequeña empresa desea implementar una nueva solución de software para mejorar la eficacia de sus procesos empresariales.
- Necesita una solución que integre los procesos empresariales y proporcione una plataforma para el crecimiento en la economía digital
- Desea obtener más información acerca de cómo SAP Business One puede ayudarle a alcanzar estos retos y cómo puede utilizar la plataforma para ejecutar sus procesos empresariales de forma efectiva.

- Como director general de una pequeña empresa desea implementar una nueva solución de software para mejorar la eficacia de sus procesos empresariales.
- Necesita una solución que integre los procesos empresariales y proporcione una plataforma para el crecimiento en la economía digital
- Desea obtener más información acerca de cómo SAP Business One puede ayudarle a alcanzar estos retos y cómo puede utilizar la plataforma para ejecutar sus procesos empresariales de forma efectiva.

La unidad de disco para la transformación digital

Más que nunca, las personas están hiperconectadas entre sí y con las empresas a través de dispositivos móviles. La tecnología ha madurado hasta tal punto que podemos decir que vivimos en un mundo inteligente.



Para tener éxito como pequeña empresa es necesario disponer de la información correcta para tomar las decisiones empresariales adecuadas en el momento justo.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

6

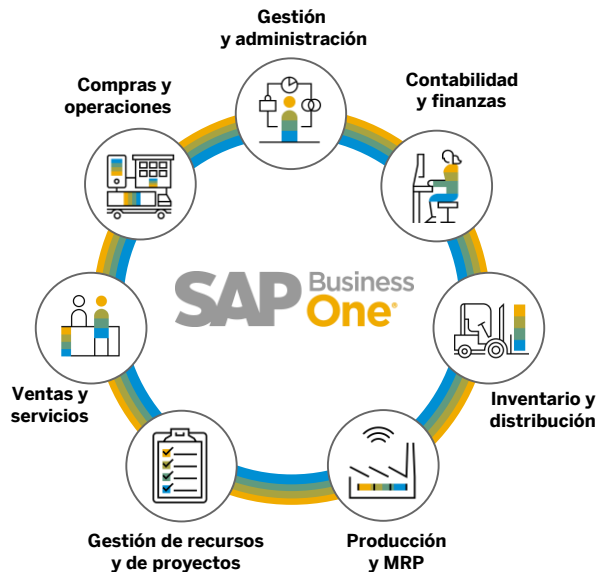
Ha llegado la hora de que las pequeñas empresas transformen digitalmente sus negocios. Más que nunca, las personas están hiperconectadas entre sí y con las empresas a través de dispositivos móviles. La tecnología ha madurado hasta tal punto que podemos decir que vivimos en un mundo inteligente. Las empresas deben reflexionar no solo acerca de la eficacia interna, también sobre cómo conectarse con los proveedores, clientes y la comunidad en general.

Para tener éxito como pequeña empresa es necesario disponer de la información correcta para tomar las decisiones empresariales adecuadas en el momento justo. SAP Business One proporciona las herramientas para hacerlo.

Datos sobre Business One

La plataforma más completa para una empresa creciente, en la que confían más de 70.000 empresas

- Diseñada para pequeñas y medianas empresas
- Capture la información empresarial en un sistema único y ampliable
- Proporciona acceso instantáneo a información en tiempo real mediante un único sistema
- Dividida en varios módulos y en cada uno se aborda una función empresarial diferente.
- Con una interfaz de usuario fácil de usar que actúa como punto de acceso central



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

7

SAP Business One es la plataforma más completa para una empresa en crecimiento. En nosotros confían más de 70.000 empresas con más de 950.000 usuarios.

SAP Business One es una solución de gestión empresarial diseñada para pequeñas y medianas empresas.

SAP Business One le permite capturar información empresarial en un único sistema escalable. SAP Business One le proporciona acceso instantáneo a información en tiempo real mediante un único sistema. La aplicación está dividida en varios módulos y en cada uno se aborda una función empresarial diferente.

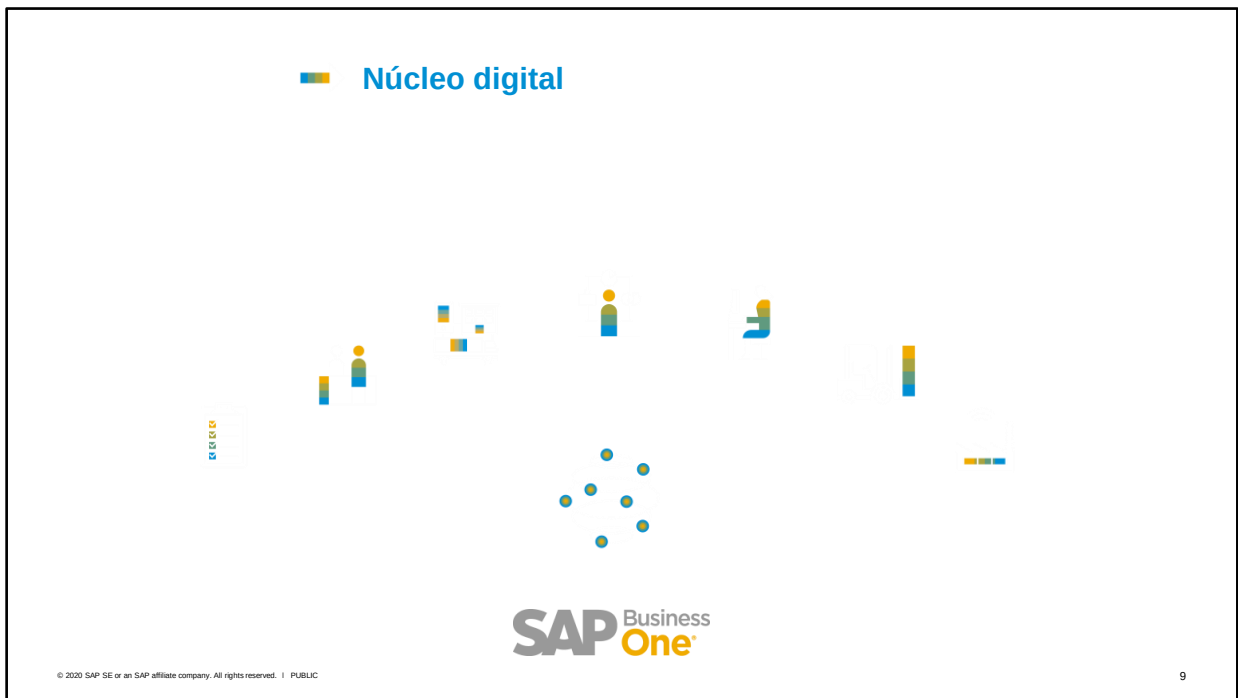
SAP Business One posee una interfaz de usuario fácil de usar que actúa como punto de acceso central. Los usuarios también pueden acceder al sistema a través de navegadores y dispositivos móviles.

Plataforma para tecnologías digitales



8

SAP Business One ofrece soporte a las tecnologías que impulsan la economía digital de hoy. SAP Business One posee análisis que le permiten acceder a las ingentes cantidades de datos de la economía actual. Puede ejecutar su negocio en la nube o de forma local y su equipo puede conectarse a través de tecnologías móviles desde cualquier parte del mundo. SAP Business One puede incorporar los datos procedentes de sensores externos y otras fuentes y utilizar tecnologías innovadoras para satisfacer los retos actuales.



SAP Business One se ha diseñado para satisfacer las necesidades y desafíos actuales de pequeñas y medianas empresas. Elimina completamente los problemas asociados con sistemas o procesos empresariales discontinuados:

Integra y optimiza todas las funciones empresariales de ventas, marketing, clientes, finanzas y transacciones; todo en una plataforma digital para que su empresa opere sin problemas.

Almacena toda la información empresarial crítica en una base de datos para que pueda tener acceso de forma instantánea a los datos sin tener que obtener información de diferentes sistemas que, por lo general, no concuerdan entre ellos.

Proporciona herramientas de gestión de las relaciones con los clientes (CRM) que están completamente integradas a operaciones back office para ayudarlo a gestionar las ventas y los servicios de cliente.

También es un sistema flexible que se puede personalizar fácilmente y ajustarse a las necesidades de su empresa e industria.

Por último, pero no menos importante, SAP diseñó el producto desde cero, especialmente para pequeñas y medianas empresas como la suya, para que pueda sacar provecho de las mejores prácticas y experiencias que SAP ha aprendido y no tenga que lidiar con las complejidades.

Procesos empresariales globales



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

10

Consideremos un ejemplo de un negocio pequeño que demuestre cómo SAP Business One brinda integración entre procesos empresariales:

Los clientes realizan un pedido de ordenadores hechos a medida.

Se realiza una Planificación de necesidades de materiales (MRP) para determinar qué es necesario para cumplir las necesidades del cliente.

En función de los resultados MRP, se crean las órdenes de producción para hacer los ordenadores.

Se compran los materiales para los componentes del ordenador mediante el proceso de aprovisionamiento: pedido, entrada de mercancías de pedido y factura de proveedores.

Cuando se reciben los materiales, se emiten como componentes para la orden de producción.

El ordenador se crea y se informa que el artículo está completo y se lo coloca en el inventario de elementos terminados.

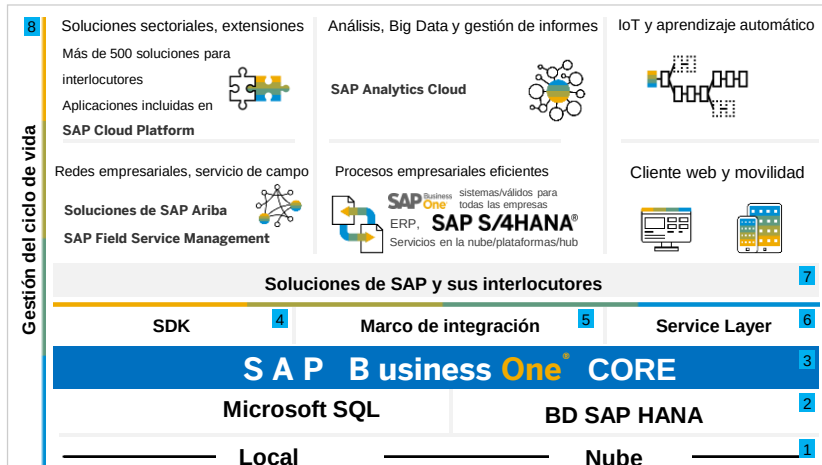
El artículo serializado se entrega al cliente. Cuando se emite, el sistema automáticamente crea un registro del equipo del cliente que muestra la venta al cliente y un contrato de garantía de servicio.

Si el cliente tiene un problema en el futuro, se crea una llamada de servicio.

Según el contrato de garantía de servicio, hay un acuerdo del nivel de servicio para el tiempo de respuesta y de solución del problema.

Paquete de soluciones de SAP Business One

Necesidades del cliente y las propuestas de valor del producto



- 1 Flexibilidad de despliegue completa
- 2 Se ejecuta en memoria tecnología
- 3 Todos los procesos empresariales estándar están cubiertos
- 4 Interfaz de programación de aplicaciones (API) básicas
- 5 Integración y colaboración robustas
- 6 Interfaz para aplicaciones de SAP HANA
- 7 Amplía el alcance de la solución según la capa para extensiones
- 8 Bajo coste de propiedad y soporte eficiente

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

11

- El gráfico muestra el paquete de soluciones de SAP Business One. El paquete de soluciones permanece estático en una base sólida con su flexibilidad en la implementación. SAP Business One se puede ejecutar de forma local o en la nube. Los clientes pueden seleccionar en el entorno en la nube de SAP, un entorno en la nube alojado por un interlocutor o una nube privada.
- Cuando se usa la base de datos SAP HANA como plataforma subyacente, SAP Business One se ejecuta completamente en la tecnología de memoria interna. No obstante, también existe la opción de ejecutarlo en Microsoft SQL. En ambos casos, las opciones de implementación son flexibles.
- Independientemente de la arquitectura que se utilice, los procesos empresariales globales son la parte central de SAP Business One.
- Existen muchas herramientas que permiten a nuestros interlocutores y clientes basarse en SAP Business One o integrarlo. Es posible ampliar la funcionalidad utilizando tres plataformas de desarrollo: Kit de desarrollo de software (SDK), el marco de integración y la capa de servicio de SAP Business One. SAP y sus interlocutores ofrecen muchas opciones que permiten ampliar el alcance de la solución y cumplir las necesidades de las distintas empresas. En la imagen se muestran una serie de formas de mejorar la solución, a través del uso, por ejemplo, de soluciones específicas de industria, servicios web, redes, movilidad y opciones de análisis.
- Detrás hay herramientas y soporte para la gestión del ciclo de vida que le proporcionan un bajo coste de propiedad.

Opciones de despliegue de SAP Business One

Local y en la nube



Local

Beneficios clave

- Conformidad con las políticas de seguridad de datos internas
- Control y acceso directo a los datos, lo que permite flexibilidad en accesos de informes locales
- Mayor capacidad de personalización y ampliación de sus procesos empresariales
- Aprovechar hardware interno e infraestructuras de TI existentes y recursos
- Licencia permanente, con un coste inicial más elevado, pero mejor costes totales a largo plazo
- Menos dependencia de conexión a Internet



Nube

Beneficios clave

- Implementación fácil y asequible
- Acceso seguro basado en navegador desde cualquier lugar y en cualquier momento
- Acceso a las funcionalidades más actualizadas sin tener que depender de una gran cantidad de recursos de TI internos para actualizar la solución.
- Licencia de suscripción para evitar gastos de capital y permitir flexibilidad en los gastos operativos
- Gestión de las funciones empresariales más importantes en el navegador web

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

12

Puede decidir si ejecutar en local o en la nube.

Entre los beneficios clave de la versión local se incluyen:

- Conformidad con las políticas de seguridad de datos internas
- Control y acceso directo a los datos, lo que permite flexibilidad en accesos de informes locales
- Mayor capacidad de personalización y ampliación de sus procesos empresariales
- Aprovechar hardware interno e infraestructuras de TI existentes y recursos
- Licencia permanente, con un coste inicial más elevado, pero mejor costes totales a largo plazo
- Menos dependencia de conexión a Internet

Entre los beneficios clave de realizar la ejecución en la nube se incluyen:

- Implementación fácil y asequible
- Acceso seguro basado en navegador desde cualquier lugar y en cualquier momento
- Acceso a las funcionalidades más actualizadas sin tener que depender de una gran cantidad de recursos de TI internos
- Licencia de suscripción que evita gastos de capital y proporciona flexibilidad en los gastos operativos
- Gestión de las funciones empresariales más importantes en el navegador web

Opciones de integración para SAP Business One

Conexión de sus redes empresariales



Escenarios de integración

(parte integral de la solución SAP Business One)

Marco de integración como entorno de desarrollo y tiempo de ejecución para integraciones predefinidas, como, por ejemplo,

- paneles, aplicaciones móviles, nóminas externas, solicitud de oferta automatizada, SAP Customer Checkout, servicios web, otras aplicaciones de SAP y de otros proveedores



Hub de integración

(escenarios de integración listos para usar)

Plantillas preconfiguradas para integrar aplicaciones y servicios empresariales basados en la nube, como

- Shopify, Magento, Aramex, DHL, FedEx, UPS, Fixer, Mailchimp, SendGrid, Nexmo, Expensify, solicitud de oferta automatizada



Integración de subsidiaria

(soluciones de integración dedicadas listas para utilizar)

Integra SAP Business One que se ejecuta en subsidiarias * con el software SAP Business Suite en la sede

- Armonización de datos, consolidación financiera, estandarización del proceso empresarial y optimización de la cadena de suministro.
- Escenarios configurados previamente para los datos maestros, las ventas, las compras, los informes de oficina central y las finanzas, así como contenido específico del cliente



Solución de integración interempresarial

(aplicación dedicada lista para su utilización)

Integra diferentes bases de datos de SAP Business One de un modo fácil de utilizar y sin problemas

- Optimización y automatización de transacciones y procesos interempresarial, como, por ejemplo, la distribución de datos maestros y la consolidación financiera

SAP Business One posee un portafolio de productos de integración que conectan sus redes empresariales. Estos cubren desde los escenarios de integración estándar proporcionados con SAP Business One y las soluciones de integración dedicadas listas para usar para subsidiarias y procesos multisociedad hasta un entorno de desarrollo en el que puede crear sus propias extensiones basadas en la nube que no sean de SAP.

Soluciones específicas del sector

Amplíe para responder a los retos específicos de su empresa y de su sector

Los interlocutores de soluciones de software tienen la experiencia de la industria y el enfoque del cliente para ofrecer soluciones específicas de la industria y horizontales



Soluciones específicas de industria

- Automoción
- Productos de consumo
- Ingeniería
- Comida y bebida
- Sanidad
- Alta tecnología
- Maquinaria/componentes industriales
- Minorista
- Distribución al por mayor



Extensiones horizontales

Vaya más allá de necesidades empresariales generales extendiendo:

- Contabilidad
- CRM Ampliado
- Procesamiento de pagos
- Productividad
- Movilidad
- Informes
- Servicio

- El ecosistema de interlocutores de SAP ofrece varias soluciones para que las pequeñas empresas cumplan con los desafíos empresariales e industriales.
- Aquí tiene una lista de algunas soluciones desarrolladas por nuestros interlocutores de soluciones de software para ampliar la funcionalidad de SAP Business One. Estas soluciones ayudan a los clientes a cumplir con los retos únicos de su empresa combinando el poder de las soluciones específicas de la empresa con extensiones horizontales que van más allá de las necesidades empresariales genéricas.
- Las soluciones se integran completamente en SAP Business One y están certificadas por SAP.
- Las soluciones se pueden implementar en local, en la nube o para SAP Business One, versión para SAP HANA.

Ejecute su empresa con las aplicaciones nativas

Acceder a importantes datos empresariales desde cualquier ubicación en cualquier momento



Aplicaciones móviles

Beneficios clave

- Acceso instantáneo para los empleados que necesitan ver y actualizar los datos desde cualquier sitio
- Análisis integrados que permiten tomar decisiones en tiempo real
- Funciones de ventas y servicios globales
- Aumento de la productividad de los empleados fuera de la oficina



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

15

SAP Business One para dispositivos iOS y Android cubre todos los procesos empresariales importantes para que los empleados que están en la calle o en ubicaciones remotas, como un técnico, puedan obtener la información que necesitan para resolver los problemas del cliente, capturar pedidos o ver información contenida en Business One como, por ejemplo, contactos de cliente y proveedor, etc. Reduce algunas de las frustraciones que pueden asociarse con estar lejos de la oficina, lo que ayuda a que las personas sean más productivas cuando están fuera de la oficina.

Algunos puntos clave son:

- Acceso instantáneo para los empleados que necesitan ver y actualizar los datos desde cualquier sitio
- Análisis integrados que permiten tomar decisiones en tiempo real
- Funciones de ventas y servicios globales
- Productividad aumentada de los empleados fuera de la oficina

Análisis

Ofrezca soporte a sus decisiones empresariales con información precisa

Análisis e informes

- **Cockpit**
Visualizar todos los análisis en el escritorio específico de usuario de SAP Business One
- **Diseñador de análisis detallados**
Personalice y cree nuevos análisis, amplificando la experiencia del usuario final
- **Indicadores de rendimiento clave (KPI)**
Haga un seguimiento de las medidas críticas para la empresa
- **Paneles y paneles avanzados**
Se pueden incrustar en todos los formularios y funciones proporcionando a los usuarios finales segunda información
- **Report Designer de Excel**
Crear informes de Microsoft Excel predefinidos con una conexión en tiempo real con sus datos empresariales
- **Análisis interactivo**
Crear análisis ad hoc flexibles dentro de Microsoft Excel
- **Portal analítico**
Ejecutar y programar informes de Crystal Reports y de Excel en tiempo real con un navegador web
- **Capa semántica**
Ayudar a los usuarios finales a acceder a la información libremente utilizando términos empresariales comunes
- **SAP Crystal Reports**
Generar y crear informes enriquecidos con características e informes interactivos con el software integrado



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

16

Las herramientas de análisis ayudan a tomar decisiones empresariales con información precisa: El **cockpit** de estilo Fiori es un centro de trabajo personalizado basado en roles para llevar a cabo análisis, simplificando las operaciones de los usuarios en SAP Business One, versión para SAP HANA. Está integrado con el concepto de SAP Fiori y se desarrolla mediante HTML5. El cockpit de estilo Fiori proporciona información valiosa de análisis de BI para las operaciones diarias de los usuarios y los procesos de toma de decisiones.

El **análisis detallado** para SAP Business One, versión para SAP HANA, le permite acceder y visualizar sus datos de forma personalizada.

La aplicación proporciona tres herramientas analíticas que pueden acelerar su proceso de toma de decisiones, ofreciendo respuestas inmediatas y basadas en hechos a las preguntas empresariales: **Indicadores de rendimiento clave (KPI), panel detallado y paneles avanzados.**

Al utilizar sus funciones exclusivas junto con las funciones estándar de Microsoft Excel, **Informe de Excel y Análisis interactivo** le permiten crear informes de forma intuitiva a partir de capas semánticas. Además, al aprovechar la tecnología de computación en memoria de SAP, proporciona computación en tiempo real para sus informes, lo que le ofrece acceso instantáneo a sus datos.

El **portal analítico** de SAP Business One, versión para SAP HANA, le permite ejecutar sus informes de SAP Crystal Reports y de Excel en tiempo real con un navegador web en su ordenador, tablet o dispositivo móvil. Con este portal también puede programar la ejecución automática de informes y ver el historial de ejecución de los informes. Hace que los informes de SAP Crystal Reports y de Excel sean más accesibles para aquellas personas que no tengan instalada la aplicación cliente SAP Business One o Microsoft Excel en su ordenador.

Una **capa semántica** es un conjunto de modelos virtuales predefinidos que representan los datos de una empresa, que se representan en terminologías conocidas y significativas en vez de hacerlo en campos puramente técnicos. Al disponer de una capa semántica como herramienta de generación de informes, los usuarios empresariales ven los datos como una simple colección de cadenas empresariales familiares, organizadas en una estructura significativa. A los usuarios les resulta mucho más fácil acceder, manipular, organizar y analizar la información o los datos.

Los informes y los documentos de marketing de SAP Business One se pueden imprimir con la ayuda del software totalmente integrado de **SAP Crystal Reports**. Al usar el software de SAP Crystal Reports, el diseño de un documento de marketing se denomina "disposición". El diseño de un informe se denomina "informe".

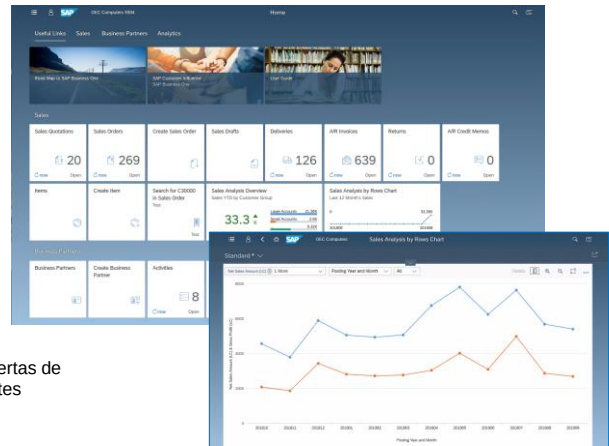
Iniciar el cliente web

... y optimizar la experiencia del usuario



El cliente web

- Se basa en los principios de diseño de SAP Fiori que encapsulan los procesos principales y la lógica empresarial de SAP Business One
- Se centra en la creación, el procesamiento y la actualización de ofertas de ventas, pedidos de cliente, entregas de clientes y facturas de clientes
- Admite la creación y actualización de posiciones, interlocutores comerciales y actividades
- Proporciona sofisticadas funciones de creación de gráficos analíticos
- Se puede iniciar en un ordenador de sobremesa o tableta, o directamente desde la aplicación de escritorio de SAP Business One



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

17

El cliente web se basa en los principios de diseño de SAP Fiori que encapsulan los procesos principales y la lógica empresarial de SAP Business One.

El cliente web:

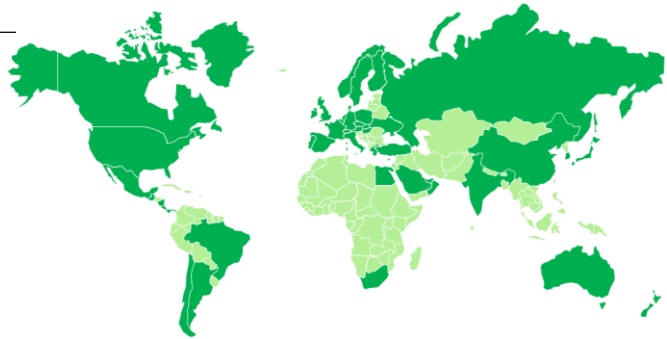
- Se centra en la creación, el procesamiento y la actualización de ofertas de ventas, pedidos de cliente, entregas de clientes y facturas de clientes
- Admite la creación y actualización de posiciones, interlocutores comerciales y actividades
- Proporciona sofisticadas funciones de creación de gráficos analíticos; y
- Se puede iniciar en un ordenador de sobremesa o tableta, o directamente desde la aplicación de escritorio de SAP Business One

SAP Business One se utiliza en más de 170 países

Gestione el desafío de la globalización en su empresa

Localizaciones actuales (50)

Argentina	Finlandia	México	Eslovaquia
Australia	Francia	Países Bajos	Sudáfrica
Austria	Alemania	Nueva Zelanda	Corea del Sur
Bélgica	Grecia	Noruega	España
Brasil	Guatemala	Omán	Suecia
Canadá	Hong Kong	Panamá	Suiza
Chile	Hungría	Polonia	Turquía
China	India	Portugal	Ucrania
Costa Rica	Irlanda	Puerto Rico	Emiratos Árabes
Chipre	Israel	Catar	Unidos
República Checa	Italia	Rusia	Reino Unido
Dinamarca	Japón	Arabia Saudí	Estados Unidos
Egipto	Libano	Singapur	



Países que hacen uso de localizaciones

Los clientes de más de 170 países utilizan las localizaciones de otros países, con personalización propia o solución de interlocutor

Idiomas del sistema actuales (28)*:

Árabe, chino (simplificado/tradicional), checo, danés, holandés, inglés (Reino Unido, EE.UU.), finés, francés, alemán, griego, hebreo, húngaro, italiano, japonés, coreano, noruego, polaco, portugués (Brasil), portugués, ruso, eslovaco, español (América Latina), español, sueco, turco y ucraniano.

*Una opción conveniente para facilitar idiomas adicionales consiste en utilizar una solución de socio (para algunos países, empaquetada con complementos funcionales) o en definir términos de IU específicos de cliente utilizando la herramienta de idioma personalizado como se detalla en la nota SAP [1757764](#).
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

18

SAP Business One está disponible en 28 idiomas y cuenta con clientes en más 170 países del todo el mundo.

SAP proporciona 50 versiones localizadas del producto y nuestros interlocutores las han adaptado todavía más para que se ajuste a las necesidades de muchos otros países.

Los clientes pueden trabajar en el ámbito internacional y contar con el soporte de unos interlocutores que tienen un gran conocimiento y amplia experiencia a escala local.

Información para clientes, interesados e interlocutores en SAP Business One



Portal SAPPartnerEdge
(solo para interlocutores)



SAP Help Portal



Canal de YouTube global



**SAP Business One
en SAP Learning Hub**



Sitio web público SAP.com

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

19

La diapositiva presenta las fuentes de información relativas a SAP Business One. Para los interlocutores, el portal global Partner Edge es el mejor punto de partida. Es necesario ser un interlocutor de pequeñas y medianas empresas o empleado de SAP para acceder al portal. Desde aquí, puede navegar a distintas áreas que ofrecen información sobre Soluciones, Desarrollo de soluciones, Servicio y soporte, gestión de interlocutores, Marketing y ventas, y Formación.

- Portal SAPPartnerEdge (solo para interlocutores) - <https://partneredge.sap.com/>
- SAP Help Portal - https://help.sap.com/viewer/product/SAP_BUSINESS_ONE_PRODUCT_LINE/Overview/en-US
- Canal global de YouTube - <https://www.youtube.com/user/businessonesap>
- SAP Business One en SAP Learning Hub: <https://training.sap.com/businessone>
- Sitio web público de SAP.com - <http://www.sap.com/businessone>

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- SAP Business One integra funciones empresariales en una plataforma digital sin problemas, lo que le proporciona acceso inmediato a información en tiempo real mediante un único sistema. La aplicación está dividida en varios módulos y en cada uno se aborda una función empresarial diferente.
- La interfaz de SAP Business One sirve como punto de acceso central para todas sus necesidades empresariales. Los usuarios también pueden acceder al sistema a través de navegadores y dispositivos móviles.
- SAP Business One puede ejecutar en local o en la nube.
- Puede elegir entre las bases de datos: SAP HANA o Microsoft SQL. Con la base de datos de SAP HANA, tiene acceso a análisis potentes y aplicaciones diseñadas para utilizar las ventajas de la informática de memoria.
- El ecosistema de interlocutores de SAP ofrece soluciones add-on para satisfacer los retos empresariales e industriales. Además, SAP proporciona un portafolio de productos de integración que conectan sus redes empresariales.
- El portal SAP PartnerEdge proporciona la mejor fuente de información actualizada para los interlocutores en SAP Business One.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

20

A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- SAP Business One integra funciones empresariales en una plataforma digital sin problemas, lo que le proporciona acceso inmediato a información en tiempo real mediante un único sistema. La aplicación está dividida en varios módulos y en cada uno se aborda una función empresarial diferente.
- La interfaz de SAP Business One fácil de usar sirve como punto de acceso central para todas sus necesidades empresariales. Los usuarios también pueden acceder al sistema a través de navegadores y dispositivos móviles.
- SAP Business One puede ejecutar en local o en la nube.
- Puede elegir entre las bases de datos: SAP HANA o Microsoft SQL. Con la base de datos de SAP HANA, tiene acceso a análisis potentes y aplicaciones diseñadas para utilizar las ventajas de la informática de memoria.
- El ecosistema de interlocutores de SAP ofrece soluciones add-on para satisfacer los retos empresariales e industriales. Además, SAP proporciona un portafolio de productos de integración que conectan sus redes empresariales.
- El portal SAP PartnerEdge proporciona la mejor fuente de información actualizada para los interlocutores en SAP Business One.



Introducción: Primeros pasos

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Iniciar sesión en SAP Business One
- Desplazarse por el sistema
- Personalizar un cockpit y grabar como modelo

En esta sesión, daremos los primeros pasos con SAP Business One. Luego de esta sesión, usted podrá iniciar sesión y navegar en SAP Business One. También podrá establecer un cockpit personalizado adaptado a un rol y grabarlo como modelo.

Ejemplo empresarial



- Al ser un nuevo integrante del equipo de OEC Computers va a recibir una formación completa sobre una serie de temas.
- Desea configurar un cockpit de SAP Business One que hará que su trabajo sea más fácil y también más rápido para poder asumir nuevas tareas.
- Sus primeros pasos consistirán en acceder al sistema, aprender a desplazarse por él y configurar un cockpit que le ayudará a cubrir sus necesidades.

Al ser un nuevo integrante del equipo de OEC Computers va a recibir una formación completa sobre una serie de temas.

Desea configurar un cockpit de SAP Business One que hará que su trabajo sea más fácil y también más rápido para poder asumir nuevas tareas.

Sus primeros pasos consistirán en acceder al sistema, aprender a desplazarse por él y configurar un cockpit que le ayudará a cubrir sus necesidades.

Superusuarios y usuarios finales



Superusuarios

- Acceso a todo

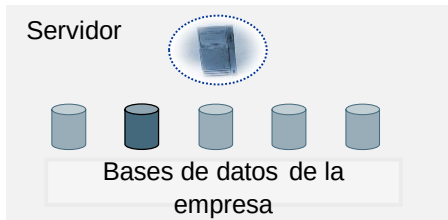
Usuarios finales

- Restringido debido a las autorizaciones
- Generalmente ve un subconjunto del menú

Existen dos clases de usuario en SAP Business One: superusuarios y usuarios normales (o finales). Los superusuarios tienen acceso a todo, por lo tanto, ven por lo general el menú completo. Los usuarios finales están limitados a ciertas acciones y opciones de menú debido al tipo de licencia y a las autorizaciones. Por lo tanto, los usuarios finales por lo general ven un subgrupo de opciones hecho a medida de su rol. Vamos a ver una serie de formas de adaptar el cockpit y el menú a los usuarios para que trabajar en SAP Business One sea más eficiente y agradable.

Bases de datos de la empresa

En SAP Business One, una empresa está representada por una base de datos.



- En SAP Business One, una empresa está representada por una base de datos.
- Cuando inicia sesión en SAP Business One, seleccione la compañía en la que iniciará sesión.
- ¿Por qué un pequeño negocio tendría más de una empresa? Quizás la empresa tiene dos entidades legales dentro de su negocio, una situación en la que es necesario mantener bases de datos separadas.
- Además de especificar la empresa, indica un usuario y contraseña para iniciar sesión.
- La próxima vez que inicie sesión, se lo enviará directamente a la base de datos de la misma empresa. Si desea iniciar sesión en una diferente, seleccione *Cambiar empresa* en la ventana de inicio de sesión.

Seleccionar sociedad GL

Administración → Seleccionar empresa

Company Name	Database Name	Localization	Version
SBODEMOGB5	SBODEMOGB5	UK International	1000120
SBODEMOGR	SBODEMOGR	Greece	1000120
SBODEMOIL	SBODEMOIL	Israel	1000120
SBODEMOIN	SBODEMOIN	India	1000120
SBODEMOMX	SBODEMOMX	Mexico	1000120
SBODEMONL	SBODEMONL	Netherlands	1000120
SBODEMORU	SBODEMORU	Russia	1000120

Empresa Usuario

SBODEMOGB5 | Jayson Butler

Total Receivable Amount

240 GBP

Gross Profit

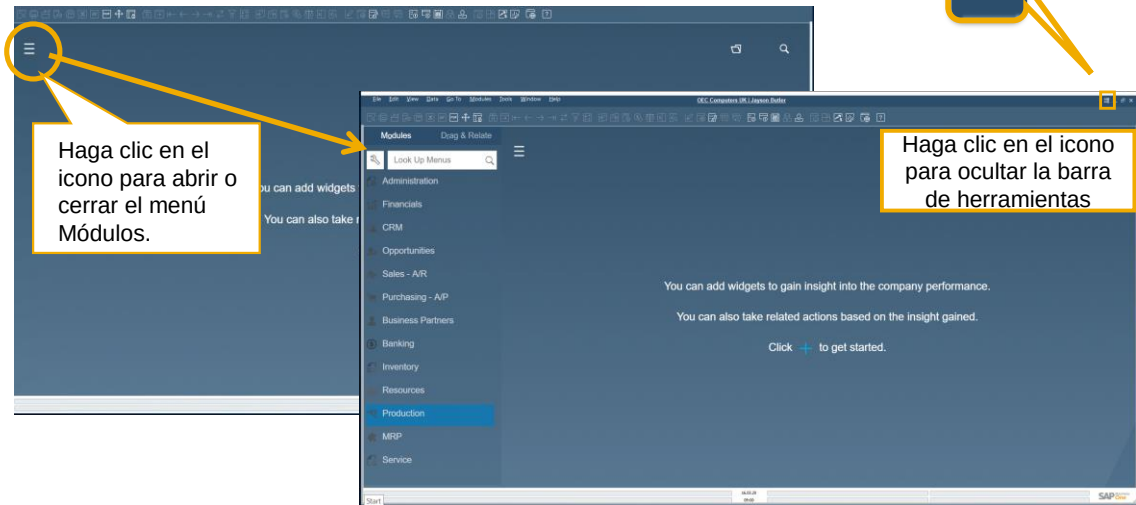
55.98 GBP

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

26

- Después de iniciar sesión, el nombre de usuario y la empresa aparecerán en el centro superior de la pantalla de SAP Business One. Al hacer clic en ella, se abrirá la ventana Seleccionar empresa directamente para cambiar el usuario o la empresa.
- También puede acceder a la ventana *Seleccionar empresa* desde el menú *Gestión*.

Primeras impresiones



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

27

Cuando inicie sesión en SAP Business One por primera vez, seguramente su cockpit estará vacío y el menú principal estará oculto.

En la parte superior verá un menú y una barra de herramientas.

En el centro de la pantalla aparecen unas instrucciones que le explican cómo añadir widgets al cockpit. Hablaremos sobre eso más tarde.

Antes, vamos a ver cómo desplazarse por el sistema.

Para abrir el menú principal puede utilizar el icono que hay en la parte superior izquierda de la pantalla. Este icono le permite abrir y cerrar el menú de forma alternativa.

Puede ocultar la barra de herramientas para aumentar el área de trabajo si es necesario.

Desglose o búsqueda del menú

Desglose el menú, o...

...utilice **Buscar menú** para buscar

Conforme escribe, se encuentra la opción del menú.

Pulse en un módulo para abrirlo más

Un guion se corresponde con una transacción, mientras que una carpeta indica que dentro hay un menú con artículos.

Pulse en la opción de menú para abrir la ventana.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

28

Cuando el menú está abierto es posible desglosar cada opción del menú. El nivel más alto del menú contiene los módulos de SAP Business One. A partir de ahí es posible desglosar a los submenús y después a las transacciones.

O también puede utilizar el campo de búsqueda de menús para encontrar las opciones de menú rápidamente.

Por ejemplo, puede escribir «maestros artículo» para encontrar rápidamente la transacción Datos maestros de artículo en el menú. Conforme escribe, se encuentra la opción del menú. Y después basta con hacer clic en la opción de menú para abrirla.

Barra de menús y barra de herramientas



* Puede elegir si desea exportar ficheros de Word y Excel a una carpeta local o utilizar la función Integración de SAP Business One Office 365.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

29

Además, una barra de menús se muestra en la parte superior de la pantalla. La barra de menús contiene el menú estándar de Windows (Fichero, Tratar, Ventana, Ayuda), así como funciones genéricas de SAP Business One.

Una línea de barras de herramientas se muestra debajo de la barra del menú. Cada barra de herramientas es una recopilación de iconos que permiten acceder con facilidad a funciones de uso común. Las funciones representadas por los iconos se encuentran disponibles también en la barra de menús.

Las funciones activas del formulario seleccionado aparecen en color y las funciones inactivas aparecen en gris.

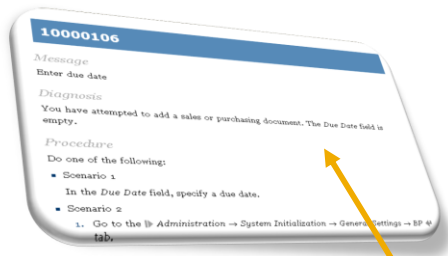
Este gráfico muestra solo dos de las barras de herramientas disponibles. Puede seleccionar las barras de herramientas que se mostrarán o se suprimirán. Para ocultar o mostrar una barra de herramientas, haga clic con el botón derecho en la línea de barra de herramientas y active o desactive la barra de herramientas que desee.

Puede elegir si desea exportar ficheros de Word y Excel a una carpeta local o utilizar la función Integración de SAP Business One Office 365.

La función Integración de Office 365 le permite exportar documentos, informes y consultas a Microsoft One Drive como archivos de Word o Excel, y visualizarlos en línea. También puede diseñar sus propias plantillas de exportación.

Para obtener más información, consulte la guía de usuario: Cómo trabajar con la integración de SAP Business One Office 365.

Ayuda online

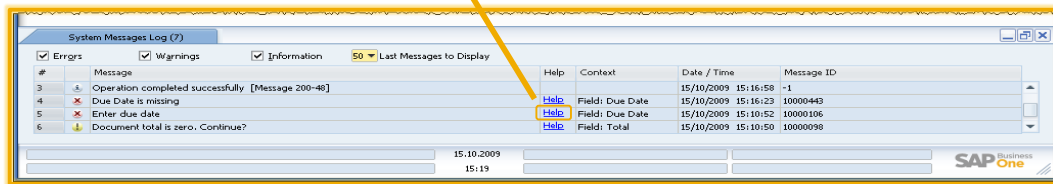


Ayuda online

- Ayuda sensible al contexto
- Ayuda a nivel de campo

Log de mensajes del sistema

- Errores, advertencias e información
- Historial de mensajes



Se puede acceder a la ayuda online de varias formas. El icono de Ayuda de contexto se encuentra en el borde derecho de la barra de herramientas. Este icono le brindará ayuda contextual sobre la pantalla determinada en la que se encuentra. Otra forma de acceder a la ayuda contextual es presionar la tecla F1.

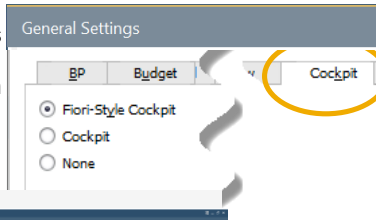
Al resaltar un campo y presionar Shift + F1, obtiene la Ayuda a nivel de campo.

El panel Log de mensajes de sistema muestra los últimos 50 mensajes del sistema que se mostraron en la ventana de la aplicación del cliente actual desde la última entrada al sistema. La ventana muestra errores, advertencias o mensajes informativos. Este panel se muestra en la parte inferior de la aplicación SAP Business One, pero puede cerrarlo, moverlo y cambiarle el tamaño, al igual que con la ventana de cualquier otra aplicación.

Es posible que se muestre en la línea un hipervínculo a ficheros de ayuda relevantes. Haga clic para obtener información detallada en el mensaje. Cuando esté disponible, el mensaje del sistema mostrará un identificador único de ocho o nueve dígitos. Puede utilizar este ID como una clave de búsqueda en la ayuda online.

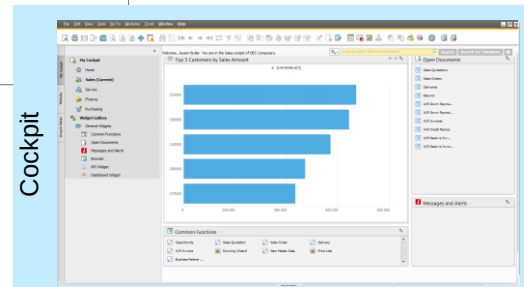
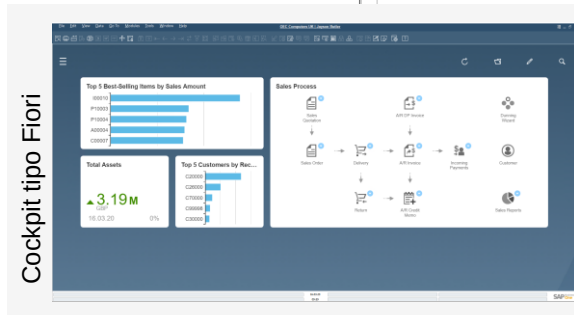
Opciones de cockpit

SAP Business One ofrece cockpits que puede personalizar para que el sistema ofrezca una información valiosa que el usuario puede utilizar en su trabajo diario y para tomar decisiones.



Para elegir el tipo de cockpit:

*Gestión >
Inicialización del sistema >
Parametrizaciones generales >
pestaña Cockpit*



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

31

SAP Business One ofrece cockpits que puede personalizar para que el sistema ofrezca una información valiosa que el usuario puede utilizar en su trabajo diario y para tomar decisiones.

Si está ejecutando la versión para HANA de SAP Business One, tiene la posibilidad de utilizar el cockpit Fiori con una interfaz gráfica HTML5, así como el cockpit del estilo que había antes.

Con MS SQL no tiene la opción de utilizar la interfaz Fiori.

En ambas plataformas es posible desactivar el cockpit.

Puede elegir el tipo de cockpit que prefiera utilizar para una base de datos de empresa en la ficha *Cockpit* de la transacción *Parametrizaciones generales*.

Un usuario individual no puede elegir el tipo de cockpit que quiere utilizar, pero sí que puede desactivar su propio cockpit. La decisión que tomo no afectará al resto de los usuarios. Esto se hace en la ventana *Cockpit* del menú *Herramientas*.

Personalización del cockpit estilo Fiori

Puede personalizar el cockpit para optimizar su entorno de trabajo. Mover, añadir o eliminar widgets.



Utilice este icono para modificar el cockpit

- Los widgets del cockpit se desactivarán
- Puede arrastrar los widgets que no desee utilizar a la papelera
- Puede organizar los widgets de otra forma



Utilice este icono para abrir la Galería de widgets

- Para seleccionar los widgets haga clic en el símbolo + que hay debajo de cada widget.
- Después utilice la flecha para volver al cockpit



Utilice este icono para acabar de modificar



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

32

Puede personalizar el cockpit para organizar mejor su entorno de trabajo de tal modo que las herramientas de análisis y las funciones cotidianas estén organizadas de manera inmediata y visual.

En este curso nos centramos en cómo personalizar el cockpit estilo Fiori.

Puede cambiar los widgets de su cockpit en cualquier momento. Es posible desplazar, añadir o eliminar widgets.

Seleccione el icono en forma de lápiz y el cockpit se desactiva permitiéndole modificarlo. Puede arrastrar los widgets que no desee utilizar a la papelera u organizar de otro modo los widgets que hay en la pantalla.

El icono + aparecerá cuando haya empezado a modificar el cockpit. Seleccione este icono para abrir la Galería de widgets. La galería de widgets contiene todos los widgets disponibles. Busque el widget que desee y después haga clic en el símbolo + que hay debajo del widget para añadirlo a su cockpit.

Cuando acabe de modificarlo, seleccione la marca de verificación.

Galería de widgets

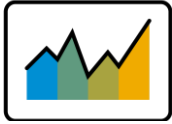


En la Galería de widgets, por defecto se muestran todos los widgets disponibles. Puede delimitar la selección con el desplegable. Las distintas opciones permiten mostrar únicamente los paneles, los indicadores clave de rendimiento, los widgets de recuento, los workbench o el widget de actualizaciones recientes.

También puede tener la opción de encontrar un widget por nombre utilizando el campo de búsqueda. Una vez que encuentre el widget que desea, seleccione el icono con el símbolo + que tiene debajo. Una vez que haya seleccionado todos los widgets que desee, utilice la flecha de regreso para volver a su cockpit.

Vamos a ver los tipos de widgets que hay disponibles en el cockpit tipo Fiori.

Tipos de widgets del cockpit



Widgets operativos

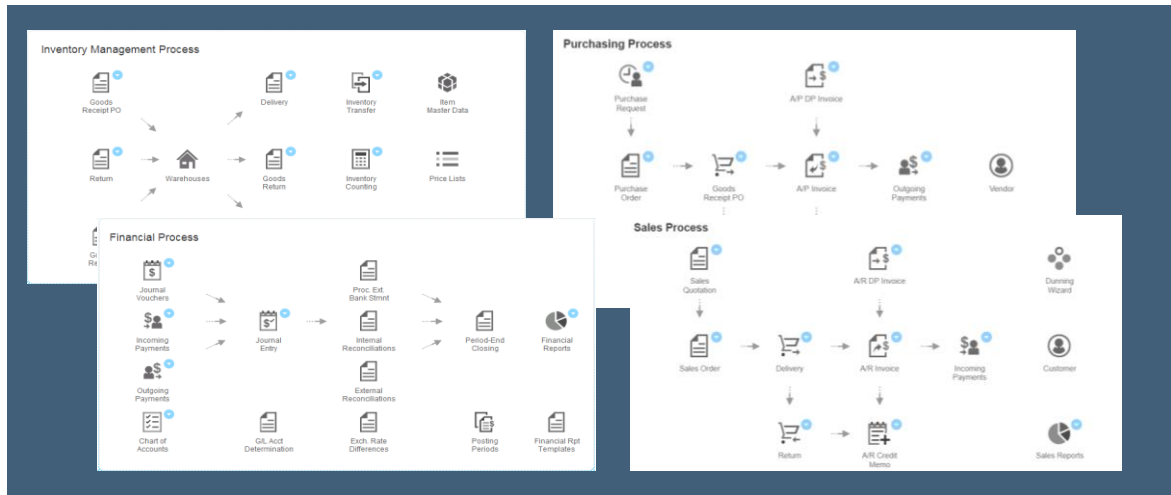
- **Workbench**
- **Funciones comunes**
- **Mensajes y alertas**
- **Mis actualizaciones recientes**
- **Recuento de Business Object**

Widgets de análisis

- **Paneles**
- **Indicadores clave de rendimiento (KPIs)**

- Hay 5 tipos de widgets operativos y 2 tipos de widgets de análisis.
- El widget de workbench está diseñado para cubrir el 80% de las operaciones cotidianas del rol de un usuario. Los usuarios pueden hacer clic en los iconos que representan las transacciones que más se utilizan en un proceso empresarial. Este widget ayuda a los nuevos usuarios a familiarizarse con el sistema.
- Para obtener otras transacciones que un usuario necesita diariamente puede utilizar el widget Función común que le permite añadir una lista de transacciones que se pueden abrir con un clic.
- El widget Mis actualizaciones recientes muestra las transacciones más recientes del usuario, de forma que este puede ver fácilmente y acceder rápidamente a los documentos o datos maestros guardados.
- El widget Mensajes y alertas muestra todos los mensajes o alertas que se le muestran al usuario.
- El widget Recuento de Business Object muestra el número de artículos que devuelve una consulta. Por ejemplo, un recuento puede mostrar el número de clientes de alto valor que contribuyeron a obtener, como mínimo, el 10% de los beneficios del año anterior.
- Los usuarios pueden añadir muchos widgets de paneles a un cockpit. Los usuarios tienen la opción de utilizar una gran cantidad de paneles suministrados previamente pero también puede añadir paneles específicamente creados para su empresa.
- El widget de KPI le permite saber rápidamente si ha alcanzado o no su objetivo en un indicador clave de rendimiento, como pueden ser los objetivos de venta o el margen de ganancia bruta. El valor que se muestra en una fuente grande, el color y la flecha arriba/abajo hace que resulte fácil ver si se alcanza un objetivo y qué tendencia presentan los valores. Un usuario puede tener varios KPI en un cockpit.
- Más adelante describiremos con más detalle algunos de estos tipos de widget. Y después verá cómo puede combinarlos en un cockpit.

Cuatro widgets de workbench estándar



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

35

SAP ofrece cuatro widgets de workbench estándar para los roles del proceso empresarial relacionados con la gestión del inventario, las compras, las finanzas y las ventas.

Cada widget tiene un resumen visual de la mayoría de las transacciones que un usuario necesita en dicho rol del proceso empresarial. Por ejemplo, el workbench financiero se centra en las transacciones que necesita un usuario de tipo financiero: procesamiento de pagos, asientos, acceso a cuentas, reconciliación externa e interna, proceso de periodos contables e informes financieros. Además de proporcionar las transacciones del proceso empresarial, cada workbench también permite a los usuarios actuar inmediatamente sin tener que cambiar entre distintos módulos o funciones. Todas las transacciones visuales que tienen un punto azul disponen de opciones de menú contextual. Por ejemplo, desde la oferta de ventas del workbench Proceso de ventas es posible ver la lista de partidas abiertas, abrir una lista de documentos preliminares y ver los informes de precios o el estado de inventario.

Es posible personalizar los workbench para satisfacer las necesidades de su empresa.

Para nuestro nuevo rol en el equipo vamos a empezar añadiendo el workbench Proceso de ventas.

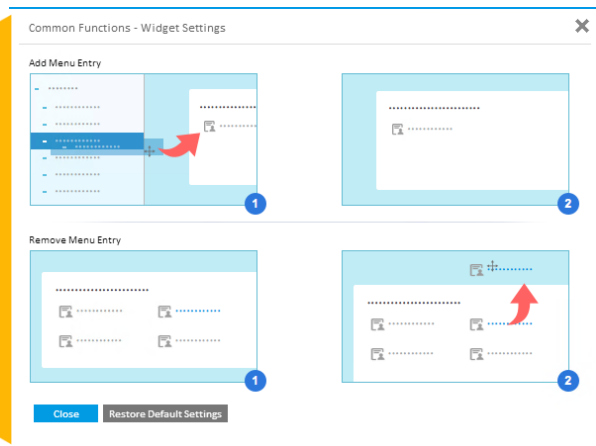
Funciones comunes

El widget Funciones comunes le permite abrir transacciones con un clic.

Common Functions

- Purchase Order
- Goods Receipt PO
- Goods Return
- A/P Down Payment L...
- A/P Invoice
- Purchase Analysis
- Item Master Data
- Business Partner M...
- Inventory in Wareho...

El icono *Llave inglesa* abre las instrucciones visuales sobre cómo añadir o eliminar transacciones desde el widget.



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

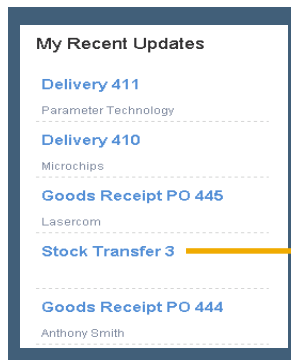
36

Para algunas transacciones comunes que pensamos usar y no están cubiertas por el workbench Ventas, añadiremos el widget Funciones comunes. El widget Funciones comunes le permite abrir transacciones solo con hacer clic.

Una vez que ha añadido el widget puede seleccionar qué transacciones desea agregar. Basta con hacer clic en la opción de menú que desee y arrastrarla al widget. Para eliminar las transacciones solo tiene que arrastrarlas fuera del widget. El icono de la *Llave inglesa* abre las instrucciones visuales sobre cómo añadir o eliminar transacciones.

Para nuestro ejemplo empresarial vamos a añadir las siguientes transacciones al widget: Datos maestros de artículo, Pedido, Pedido de entrada de mercancías y factura de proveedores.

Widget de objetos actualizados recientemente



- Este widget proporciona una lista de las transacciones recientes del usuario
- Incluye documentos de marketing, datos maestros y cuentas, entre otras cosas.

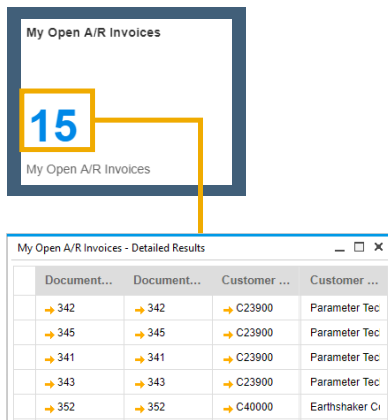
Haga clic en un elemento de la lista para ver la transacción.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

37

Vamos a añadir el widget Mis actualizaciones recientes para poder acceder fácilmente a los objetos con los que estamos trabajando. Este widget muestra los datos maestros, los documentos de marketing, el plan de cuentas y mucha otra información de otro tipo que son nuevos o se actualizan. A medida que realiza su trabajo diario, el widget de actualizaciones recientes va guardando sus transacciones recientes. Puede hacer clic en un documento para abrir la transacción que desea ver y hacer cambios si es necesario.

Widget Recuento de Business Object

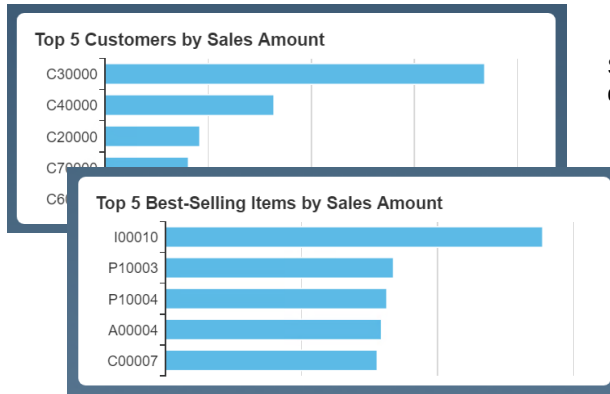


- Muestra el número de resultados de una consulta
- Existen widgets predefinidos para contabilizar:
 - Los pedidos de cliente no entregados
 - Facturas de clientes o proveedores abiertas
 - Los pedidos no recibidos
 - Las solicitudes de traslado pendientes
- Puede crear sus propios widgets de recuento.
- Desde el widget puede abrirlos resultados de la consulta.

Un widget de recuento de objetos empresariales muestra el número de resultados de una consulta. Existen widgets predefinidos para contar los pedidos de cliente no entregados, las facturas de clientes pendientes, los pedidos no recibidos, las facturas de proveedores pendientes y las solicitudes de traslado de inventario pendientes.

Además, puede crear sus propios widgets de recuento. Desde el widget de recuento puede abrir los resultados detallados de la consulta para consultar más información. En este caso, podemos ver el número de facturas de clientes abiertas en la empresa y acceder al documento o los datos maestros seleccionando la flecha de enlace naranja.

Paneles



SAP ofrece una gran cantidad de paneles de análisis detallado.

Los usuarios autorizados pueden crear sus propios paneles y añadirlos a la galería de widgets-

Es posible añadir más acciones a los paneles para que los usuarios puedan actuar inmediatamente basándose en los resultados de los análisis.

SAP ofrece una gran cantidad de paneles de análisis detallado que proporcionan el tipo de análisis empresariales que suelen necesitarse.

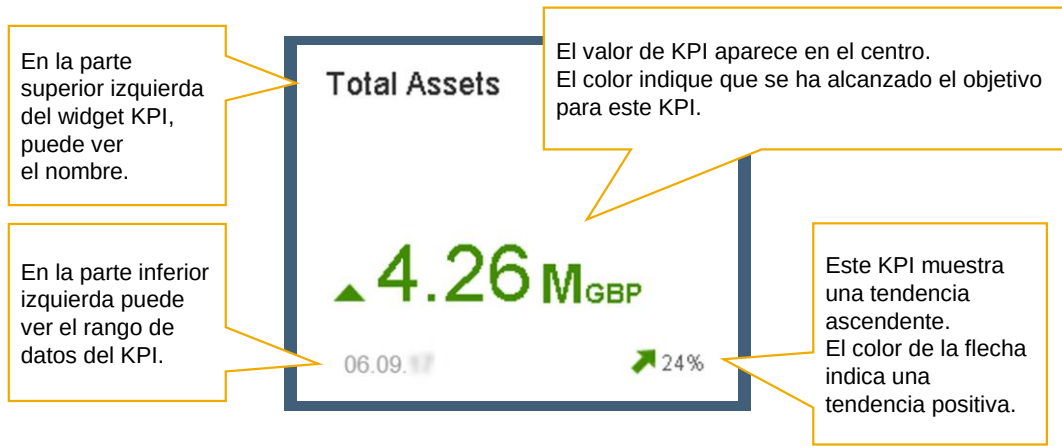
Los usuarios autorizados pueden crear sus propios paneles de análisis detallado en el Diseñador de análisis detallado. Además, se pueden desarrollar paneles Crystal y ponerlos a disposición de los usuarios del cockpit.

Es posible añadir más acciones a los paneles de análisis detallado para que los usuarios puedan actuar inmediatamente basándose en los resultados de los análisis. Estas acciones incluyen la capacidad de abrir un panel avanzado con análisis relacionados, abrir un documento o ventana de datos maestros e iniciar una búsqueda relacionada de la base de datos.

Encontrará las instrucciones sobre cómo crear paneles de análisis detallado y añadir acciones en el tema del curso *Análisis*.

Vamos a añadir dos paneles de análisis detallado en nuestro cockpit. Los 5 mejores clientes por ventas y los 5 artículos más vendidos.

Indicadores clave de rendimiento (KPIs)

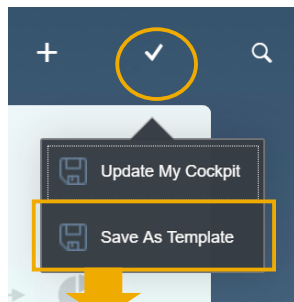


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

40

Existen varios widgets de KPI predefinidos para realizar el seguimiento de los objetivos de rendimiento. Utilizar KPIs aporta dos ventajas principales. Los KPIs le permiten comprobar el progreso hacia la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa. Como sucede con los paneles de análisis detallado, los usuarios autorizados pueden crear nuevos KPIs con el Diseñador de análisis detallado.

Grabación de un cockpit



Save as Template

Sales Support

Name the template to save it as a new template.

OK Cancel

- Grabe el diseño de su cockpit para su propio uso
- O si está autorizado, grábelo como modelo
- Publique un modelo de cockpit para que otros lo utilicen: *Herramientas > Cockpit > Gestión de Cockpit*

seleccione *Publicar* en la ventana *Gestión de Cockpit: Configuración*

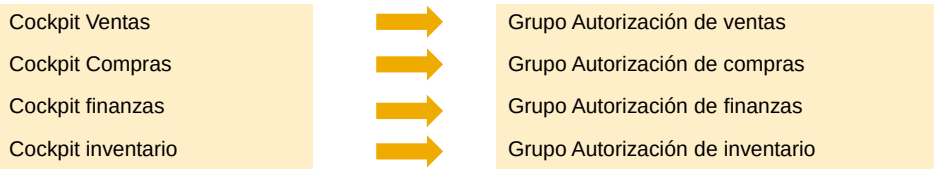
Cockpit Management - Setup

#	Name	Description	Create Date	Published By	Publication Date	Provider
1	Finance			SYSTEM		SAP
2	Sales			SYSTEM		SAP
3	Purchase			SYSTEM		SAP
4	Inventory			SYSTEM		SAP
5	Support		16.03.2020			
6						

Una vez que ha creado un diseño de cockpit, puede grabar el cockpit para su propio uso. Los usuarios autorizados pueden grabar el cockpit como modelo para otros usuarios. Si está autorizado, verá dos opciones cuando grabe el modelo: "Actualizar mi cockpit" y "Grabar como modelo". Si lo graba como modelo, puede publicar el modelo y asignarlo a un grupo de usuarios.

Cockpits basados en roles predefinidos

- Hay disponibles cuatro cockpits predefinidos: Ventas, Compras, Finanzas e Inventario
- La autorización para los widgets de cockpit se corresponde con las autorizaciones de un grupo de usuarios de autorización con el mismo nombre.



- Los cockpits predefinidos pueden modificarse. También puede crear nuevos modelos o modificar los modelos existentes y grabarlos con otro nombre.

Además de los modelos de cockpit que crea, se han creado cuatro modelos de cockpit predefinidos para ventas, compras, finanzas e inventario. Estos cockpits también los puede modificar un usuario autorizado.

Estos cuatro cockpits se aplican directamente a cuatro grupos de autorización.

Cuando un usuario es asignado a un grupo de autorización, tiene la autorización para los widgets relacionados con el cockpit que está vinculado a dicho grupo.

Un usuario puede tener la capacidad de acceder a otros widgets y utilizarlos de acuerdo con ciertas autorizaciones y, por lo general, con autorizaciones que se dan a dicho usuario en concreto.

Asignación de usuarios a roles y cockpits

Cockpit inventario



Grupo autorización inventario



Mi workbench:	Transacciones del Proceso de inventario
Widget de recuento:	Una solicitud de traslado pendiente de un usuario
Mis actualizaciones recientes:	Lista de las transacciones actualizadas recientemente
KPIs:	Valores de stocks generales, de salida y de entrada, y volumen de negocios del inventario del año.
Paneles:	Los 5 mejores artículos por valor de stocks y volumen de negocios de inventario de los últimos 12 meses, por grupo de artículos y por almacén.

Por defecto, el grupo de autorización de inventario proporciona autorización para los widgets del cockpit de inventario.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

43

Por ejemplo, el jefe de almacén de OEC Computers, quiere que los integrantes de su equipo utilicen el cockpit de inventario. Por ello, pide al jefe de informática que asigne el grupo de autorización de inventario a todos los usuarios de su equipo. Una vez que se asigna el grupo de autorización, todos los usuarios pueden acceder a los widgets relacionados con ese cockpit.

El cockpit de inventario incluye un widget de workbench con las transacciones de inventario cotidianas, un widget de recuento de las solicitudes de traslado pendientes de cada usuario y una lista de transacciones actualizadas recientemente. Por defecto, el grupo de autorización de inventario proporciona autorización total para los indicadores clave de rendimiento que muestran los valores de stocks generales, de salida y de entrada, y el volumen de negocios del inventario del año. También le permite acceder a paneles que muestran los mejores artículos en cuanto a valor de stocks y volumen de negocios del inventario, por fecha, artículo y almacén.

Asignar autorización de roles y cockpits a un usuario

Group Name	Authorization
1 Finance	
2 Sales	
3 Purchase	
4 Inventory	

User Code	User Name	Department	From	To
1 Kora	Kora Dean	General		
2 Vicky	Vicky Purcha	General		

1. Abra la ventana *Grupo de usuarios* *Gestión > Configuración > General > Grupos de usuarios*
2. Seleccione un grupo de autorizaciones para el rol
3. Asigne el cockpit adecuado para el rol
4. Asigne usuarios al grupo de usuarios de autorización
5. Opcionalmente, introduzca rangos de fechas para el grupo de usuarios o usuarios como desee.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

44

En la ventana Grupos de usuarios, el jefe de almacén selecciona el grupo de autorizaciones que contiene las autorizaciones para el rol. En este caso, el grupo de autorización de inventario. Le garantiza que el modelo de cockpit de inventario está asignado como el valor por defecto. A continuación, el jefe de almacén asigna dos integrantes de su equipo, Kora y Vicky, al grupo de autorización de inventario.

Los usuarios pueden personalizar sus cockpits una vez que el modelo está asignado. Un usuario puede tener la capacidad de acceder a otros widgets y utilizarlos de acuerdo con ciertas autorizaciones y, por lo general, con autorizaciones que se dan a dicho usuario en concreto.

Si es un superusuario, puede crear nuevos grupos de autorización en caso necesario para sus nuevos modelos. Recuerde que los nuevos grupos, deberá contar con las autorizaciones adecuadas para los objetos y datos en el modelo que asigne.

Más adelante aprenderá a configurar autorizaciones en el curso en línea en *Autorizaciones generales*.

Forma alternativa de asignar usuarios a un grupo de autorización y cockpit

1
2

Users - Setup

☐ Superuser ☐ Mobile User

User Code: Mary
User Name: Mary Heske

Defaults:

General Services Display

Bind with Microsoft Windows Account: [Dropdown]
Employee: [Dropdown]
E-Mail: [Text]
Mobile Phone: [Text]
Mobile Device ID: [Text]
Fax: [Text]

Branch: Main
Department: Logistic
Groups: [Dropdown]

Password: [Text]
☐ Password Never Expires
☒ Change Password at Next Logon
☐ Locked
☐ Enable Setting Integration Packages

Personal Data Protection
☐ Natural Person
Status: None

Add Cancel Copy Form Settings

User Groups

Group Type: Authorization

#	Select	Group Name
1	☐	Finance
2	☐	Sales
3	☐	Quadrant
4	☒	Inventory

Update Cancel

User Groups

Name: Inventory
Description: Inventory
Group Type: Authorization
Active From: [Text] To: [Text]
Cockpit Template: Inventory

Group Type: Authorization

Group Name	#	User Code	User Name	Department	From
1 Finance	1	Kora	Kora Dean	General	
2 Sales	2	Kickor	Kickor Bruchas	General	
3 Quadrant	3	mary	Mary Heske	Logistic	
4 Inventory	4				

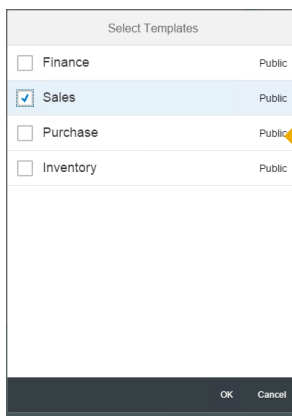
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

Otra manera de asignar usuarios a un modelo de cockpit es abrir la ventana Usuarios: Configurar y añadir el usuario a un grupo de autorizaciones que tiene asociado un modelo.

Después, el usuario aparecerá en la ventana *Grupos de usuarios* como asignado al grupo.

Sólo puede asignar un modelo estándar para un grupo de usuarios, pero un usuario puede pertenecer a varios grupos de usuarios y, por lo tanto, estar autorizado en varios modelos.

Cambio entre modelos de cockpit disponibles



- Los usuarios pueden cambiar entre modelos de cockpit disponibles
- Para seleccionar un modelo, haga clic en el icono de carpeta y seleccione desde una lista.
- Para cambiar a otro modelo, seleccione la flecha Atrás en la esquina superior izquierda del cockpit.
- Esta acción devuelve un usuario a un cockpit en blanco y vuelve a aparecer el icono *Carpeta*.

Los usuarios pueden cambiar entre modelos de cockpit para los que están autorizados.

Para seleccionar un modelo de cockpit, haga clic en el icono *Carpeta* y seleccione desde una lista de modelos.

Para cambiar a otro modelo, seleccione la flecha Atrás en la esquina superior del cockpit. Esta acción devuelve un usuario al cockpit en blanco y vuelve a aparecer el icono *Carpeta*.

Los usuarios también pueden modificar modelos de cockpit disponibles para su propio usuario o publicarlos como cockpits que pueden compartir otros usuarios.

Parametrizaciones de visualización personalizadas

Los usuarios pueden crear sus propias parametrizaciones de visualización en la ventana *Usuarios: Configuración* en la ficha *Visualización*.

- Estilo de diseño
- Colores
- Idioma
- Estilo y tamaño de fuente

Utilice el icono de la barra de herramientas



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

47

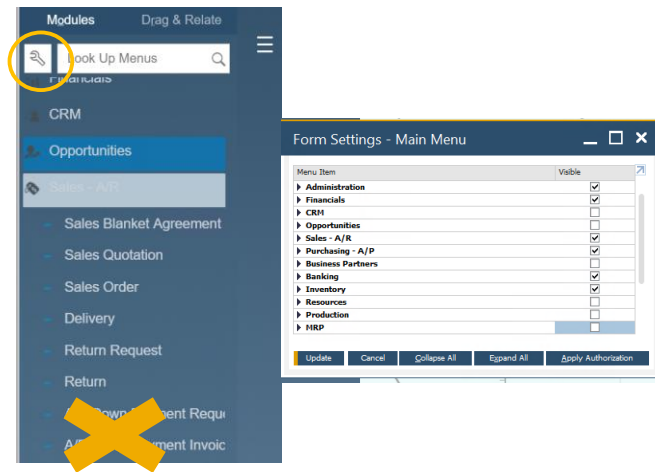
Algunas de las parametrizaciones de la ventana *Usuario: Configuración* pueden actualizarlas usuarios individuales.

Por ejemplo, los usuarios pueden personalizar sus propias parametrizaciones de visualización en la ficha *Visualización*. Se incluyen las parametrizaciones para el estilo de diseño, los colores, el idioma, el estilo de fuente y el tamaño.

Los usuarios pueden abrir sus propias parametrizaciones de usuario mediante el icono *Mis parametrizaciones personales* (tal como se muestra en el gráfico).

Simplificar el menú principal

Los usuarios pueden elegir si desean ocultar o mostrar las opciones del menú principal utilizando la ventana *Parametrizaciones de formulario - Menú principal*.



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

48

Otra forma de ajustar SAP Business One a un usuario es simplificar el menú principal (Módulos).

La mayoría de los usuarios tienen limitaciones en cuanto a las funciones que pueden utilizar. Para evitar que esto sea frustrante, los usuarios pueden ocultar aquellas funciones de menú que no utilizan o que no pueden usar.

Al ser un cockpit personalizado, esto puede acelerar el tiempo de acceso necesario para abrir las transacciones que se suelen utilizar.

La herramienta que sirve para controlar lo que se oculta y lo que se muestra se llama *Parametrizaciones de formulario*.

Para acceder a las parametrizaciones del formulario para el menú principal, seleccione el icono *Llave inglesa* que hay a la izquierda del campo *Menú de búsqueda*.

Verá una lista con todas las opciones de menú. Puede elegir si prefiere ocultar o mostrar un menú completo o ciertas opciones del menú.

En la ventana *Parametrizaciones de formulario - Menú principal*, pulse el botón *Aplicar autorización*. Esto hace que el menú vuelva a tener su estado original.

Para guardar los cambios, pulse el botón *Actualizar*.

En el ejemplo, el usuario ha eliminado algunas opciones del menú Ventas - Clientes.

Resumen



- Una compañía está representada como una base de datos dentro de SAP Business One.
- Existen dos clases de usuarios: superusuarios y usuarios normales (finales).
- En la parte superior de la pantalla aparece una barra de menús horizontal y el menú principal de Módulos está situado a la izquierda.
- Las funciones de la barra de menús más utilizadas se representan como iconos en una barra de herramientas.
- Una búsqueda de menús le permite encontrar opciones rápidamente en el menú Módulos.
- Los usuarios pueden personalizar un cockpit para que se ajuste a sus necesidades. Los usuarios pueden reorganizar, eliminar o añadir widgets a partir de una galería de widgets.
- Utilizar grupos de autorización con una plantilla de cockpit asignada es una forma sencilla de asignar cockpits en función del rol. Los usuarios autorizados pueden modificar o crear nuevos modelos de cockpit y grupos de autorización.
- Los usuarios pueden modificar sus parametrizaciones de visualización abriendo Mis parametrizaciones personales.
- Los usuarios pueden ocultar menús y opciones del menú Módulos utilizando la herramienta Parametrizaciones de formulario.

Una compañía está representada como una base de datos dentro de SAP Business One. Cuando inicia sesión en SAP Business One, seleccione la compañía en la que iniciará sesión.

Existen dos clases de usuarios: superusuarios y usuarios normales (o finales). Los superusuarios tienen acceso a todo. El usuario final está restringido por las autorizaciones a las funciones relacionadas con sus trabajos.

Hay dos menús. En la parte superior de la pantalla aparece una barra de menús horizontal y el menú principal de Módulos está situado a la izquierda.

Las funciones de la barra de menús más utilizadas se representan también como iconos en una barra de herramientas. La barra de herramientas se muestra debajo de la barra de menús.

Una búsqueda de menús le permite encontrar opciones rápidamente en el menú Módulos.

Los usuarios pueden personalizar su cockpit para que se ajuste a sus necesidades. Los usuarios pueden reorganizar, eliminar o añadir widgets a partir de una galería de widgets.

Utilizar grupos de autorización con una plantilla de cockpit asignada es una forma sencilla de asignar cockpits en función del rol. Cuatro modelos de cockpit basados en roles entregados que se asignan a cuatro grupos de autorización proporcionan widgets adaptados a las operaciones diarias y necesidades analíticas del usuario.

Los usuarios autorizados pueden modificar o crear nuevos modelos de cockpit y grupos de autorización. Los usuarios pueden modificar sus parametrizaciones de visualización abriendo Mis parametrizaciones personales.

Además, los usuarios pueden ocultar menús y opciones del menú Módulos utilizando la herramienta Parametrizaciones de formulario.



Introducción: **Datos maestros y documentos**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema Datos maestros y documentos.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Ver un registro de cliente
- Explicar el concepto de datos maestros
- Crear y modificar un documento

En este tema, observaremos los datos maestros en SAP Business One.
Luego de esta sesión, usted podrá ver el registro de un cliente para explicar el concepto de datos maestros.
Luego exploraremos cómo crear y modificar documentos con SAP Business One.

Concepto de datos maestros



SAP Business One realiza un seguimiento de las actividades empresariales mediante documentos como pedidos, facturas, órdenes de producción, pedidos de cliente y más.

Cada uno de esos documentos se construye a partir de fragmentos de datos reutilizables más pequeños llamados datos maestros.

Los datos maestros hacen referencia a la información clave que describe a los clientes, proveedores y clientes potenciales, así como los artículos que su empresa compra y vende.

La creación de documentos a partir de datos maestros incrementa la productividad, asegura la consistencia de los datos y disminuye los errores.

3 tipos de interlocutores comerciales



Clientes: utilizado en el proceso de ventas

Acreedores: utilizado en el proceso de compras

Clientes potenciales: se utilizan en el proceso de ventas para representar los interesados.

Los tres representados por un registro de datos maestros de interlocutor comercial

- Existen tres tipos de interlocutores comerciales utilizados en los documentos de compras y ventas: clientes, proveedores y clientes potenciales.
- Los clientes potenciales se utilizan en el proceso de ventas para representar los interesados de ventas.
- Una vez que se realiza la venta, puede convertir un cliente potencial en un cliente.
- Los proveedores se utilizan en el proceso de compra.
- Cada cliente potencial, cliente o proveedor se representa en SAP Business One con un registro de datos maestros del interlocutor comercial.
- Una transacción se utiliza para acceder a los tres tipos de interlocutores comerciales. Sin embargo, los formularios para cada tipo difieren un poco para que puedan incluir los datos correspondientes de cada uno.

Búsqueda de datos maestros



Sales Order

Customer: [Field] No.: Primary 1326
 Name: [Field] Status: Open
 Contact Person: [Field] Posting Date: 16.03.20
 Customer Ref. No.: [Field] Delivery Date: [Field]
 Local Currency: [Field] Document Date: 16.03.20

Contents

Item/Service Type	Item	Item Description	Quantity	No.
1	Item No.	Item Description	Quantity	No.

Sales Employee: [Field] No Sales
 Owner: [Field]

Remarks: [Field]

List of Business Partners

Find: [Field]

#	BP Code	BP Name
1	C2000	Main Teq
2	C2000	Parameter Technology
3	C5000	Star Company
4	C5000	River Ltd.
5	C5000	River Ltd.
6	C4000	Microchip
7	C4000	Earthshaker Corporation
8	C4000	Mashina Corporation

List of Items

Find: [Field]

#	Item Group	Item No.	Item Description	In Stock
1	Accessories			
2	103	C0004	Laptop case	181,000
3	103	LM4020MC	Memory Chip	549,000
4	Items			
5	100	B03000	Printer Label	500,000
6	100	C00002	Motherboard IN Turbo - Asus Chipset	801,000
7	100	C00002	Motherboard IN Turbo - Asus Chipset	717,000
8	100	C00003	Quadcore i4 3.4 GHz	425,000
9	100	C00004	Tower Case with Power supply	461,000
10	100	C00005	WLAN Card	375,000
11	100	C00006	Network Card 100	280,000
12	100	C00008	Monitor 19" TFT	340,000
13	100	C00009	Keyboard Comfort USB	314,000
14	100	C00010	Mouse USB	914,000
15	100	C00011	Memory DDR RAM 512 MB	250,000
16	100	C00012	Cabinet for external HD	180,000
17	100	C00013	1 TB disk for external HD	130,000
18	100	100002	DVD-R Disc 50-Pack	20,000
19	100	100002	DVD-R Disc 50-Pack	90,150,000
20	100	100003	USB Flashdrive 4GB	270,000
21	100	100004	USB Flashdrive 8GB	400,000
22	100	100005	2-B Laptop Batteries V1 series	470,000
23	100	100006	3-B Laptop Batteries V2 series	400,000

Choose Cancel Item Legend All Collapse All

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

54

Es fácil buscar interlocutores comerciales e información de artículos cuando introduce documentos de compra y venta. Un icono de lista de selección está disponible en los campos de interlocutor comercial y número de artículo en los documentos de marketing.

El icono de la lista de selección está visible hasta que hace clic en un campo. Cuando hace clic en el campo, aparece lo más destacado del campo y el icono.

Use el icono de lista de selección para abrir la lista de selección.

Puede buscar en la lista o usar caracteres con comodines para buscar.

Datos de configuración

Business Partner Master Data

Code: Manual C20000 Customer
 Name: Mazi Teq
 Foreign Name:
 Group: Construction
 Currency: British Pound
 Federal Tax ID: GB566678929

Account Balance: 11,866.39
 Deliveries: 7,637.98
 Orders: 701.52
 Opportunities: 6

Local Currency: [Dropdown]

General | Contact Persons | Addresses | Payment Terms | Payment Run | Accounting | Properties | Remarks | Attachments | eDocs

Payment Terms: DP10Net30
 Interest on Arrears %:
 Price List: Regular Sales Price
 Total Discount %:
 Credit Limit: 0.00
 Commitment Limit: 0
 Dunning Term: [Dropdown] **→**
 Automatic Posting: No

Effective Discount Groups: Lowest Discount
 Effective Price: Default Priority

Business Partner Bank

Bank Country: United Kingdom
 Bank Name: Barclays Bank(House Bank 1)
 Bank Code: Barclays
 Account: 33445577
 BIC/SWIFT Code:
 Bank Account Name:
 Branch: 345678
 Ctrl Int. ID:
 IBAN:
 Mandate ID:
 Date of Signature:

Payment Dates: [Dropdown]

☒ Allow Partial Delivery of Sales Order
☒ Allow Partial Delivery per Row
☐ Do Not Apply Discount Groups
☐ Endorsable Checks from This BP
☐ This BP Accepts Endorsed Checks

Dunning Terms - Setup

Code: Standard
 Name: (Standard Dunning Term)
 Dunning Letter Method: One Letter per Dunning Level
☐ Apply Letter Layout by Highest Level

Dunning Levels

Level	Letter Layout	Effective After(Days)	Fee Per Letter	Minimum Balance	Interest
1	Dunning Letter	30	GBP 0.00	GBP 0.00	☐
2	Dunning Letter	10	GBP 0.00	GBP 0.00	☒
3	Dunning Letter	10	GBP 0.00	GBP 0.00	☒
4	Dunning Letter				☐

Exchange Rate for Interest Calculation

☒ Use Original Exchange Rate from Invoice
☐ Use Current Exchange Rate

Base Amount for Interest Calculation

☒ Calculate Interest on Remaining Amount
☐ Calculate Interest Value on Original Sum

Base Date for Interest Calculation

☒ Calculate Interest from Due Date
☐ Calculate Interest Value from Last Dunning Run

Bank Interest %:
 Number of Days in Year: 360
 Annual Interest Rate: 6.7000
 Number of Days in Month: 30

Automatic Posting: No

Una parte de la información que aparece en los datos maestros proviene de la configuración. Por ejemplo, las condiciones de pago se establecen antes de establecer los clientes. Al seleccionar la flecha de enlace en la ventana del interlocutor comercial para las condiciones de pago, puedo navegar a los datos de configuración. Algunos campos con un menú desplegable como las condiciones de pago, permitirán que los usuarios autorizados definan nuevas opciones si no existen las adecuadas. Este tipo de configuración directa es típica en SAP Business One. El objetivo de los datos de configuración y los datos maestros es crear documentos para que las transacciones comerciales sean más fáciles. Ahora observemos cómo creamos documentos para capturar la información sobre la actividad comercial en ventas o compras.

Documentos de marketing

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

56

Todos los documentos de compras y de ventas comparten una estructura similar. Los documentos de compras y de ventas se denominan con frecuencia Documentos de marketing.

En general, el documento se divide en:

- la parte superior (cabecera) con la información general,
- la parte intermedia con la información sobre distintas páginas de fichas y los datos específicos de artículo,
- y la parte inferior (pie de página) con más información general.

La parte intermedia tiene 4 fichas:

- La ficha *Contenidos*, donde se introduce toda la información específica acerca de los artículos o servicios solicitados, como cantidad, precio, número de artículo y descripción. Puede acceder a datos de artículo más específicos en los detalles al hacer doble clic sobre una línea.
- La ficha *Logística* que contiene los detalles acerca de dónde se enviarán los artículos y los servicios como también los pagos. El método de envío también se especifica aquí. La mayoría de los datos se obtiene de datos de la empresa y datos del proveedor maestros y preconfigurados.
- La ficha *Contabilidad* contiene la información de la cuenta de mayor (G/L) relevante para la compra obtenida de los datos maestros de contabilidad financiera.
- La ficha *Anexos* le permite adjuntar ficheros suplementarios a sus documentos.
- La mayoría de los datos que se muestran en estas fichas proviene por defecto de los datos maestros. Los valores se pueden modificar mientras se trabaja en los documentos. Estos cambios afectarán el documento, pero no modifican los registros de los datos maestros.

Tipo de línea en documentos de marketing

Selección

Conf. formulario
Formato tabla

Contenido					
Tipo	Nº artículo	Descripción de artículo	Ctd	Precio	Total (ML)
	A1005	Impresora de color	1	214,76	214,76
	A1006	Impresora de inyección	1	99,99	99,95
T	El artículo A1006 se agotará pronto.				
Σ	Subtotal impresoras				314,71
	A1001	Cartucho negro	10	7,50	75,00
	A1006	Cartucho de color	10	9,10	91,00
Σ	Subtotal cartuchos				166,00
Total antes del descuento					480,71

En los documentos Ventas y Compras, puede seleccionar un tipo de línea.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

57

En los documentos de marketing, puede seleccionar el *tipo* de línea en la ficha *Contenidos*.

La vista predeterminada del sistema es sin la columna de tipo, pero puede añadirla fácilmente en la ventana *Parametrizaciones de formulario*. Las parametrizaciones de formulario están disponibles para las ventanas de SAP Business One y controlan la visibilidad de los campos opcionales.

Las opciones para los tipos de línea son:

- **Espacio en blanco**: en una línea normal de artículo, este campo está vacío
- **T**: para una línea de texto
- **Σ**: para una línea de subtotal
- **A**: Si el documento es una oferta, dispone de la opción *A* para una línea de artículo alternativo. Un artículo alternativo no se tiene en cuenta en los cálculos de suma. Cuando el documento se copia a un documento de destino, el usuario puede decidir si el artículo alternativo debe mantenerse o eliminarse.

Puede cambiar el formato de cualquier línea de la ficha *Contenidos* de cualquier documento de compra de SAP Business One para insertar texto o un subtotal de la línea anterior. Simplemente haga clic en la lista desplegable en el campo *Tipo* y seleccione **T** (para texto) o **Σ** (para subtotal). Cuando selecciona **T**, se muestra la ventana del *Editor de texto*. Desde aquí, inserte texto predefinido de la lista desplegable o inserte su propio texto. Esto es muy útil cuando desea transmitir instrucciones específicas a su proveedor acerca de cómo se deben fabricar, gestionar o enviar los artículos.

Documentos preliminares

The screenshot shows the SAP Sales Quotation window. At the top, there are fields for Customer (C2700), Name (Parameter Technology), Contact Person (Daniel Brown), and Currency (GBP). A context menu is open over the item table, with options like 'Row Details...', 'New Activity', 'Gross Profit...', 'Volume and Weight Calculation...', 'Opening and Closing Remarks', and 'Save as Draft' (which is highlighted with an orange box). The item table has columns for Item/Service Type, Item No., Item Description, and Quantity. The bottom section shows Sales Employee (Brad Thompson) and a summary table with values like Total Before Discount (GBP 300.00), Freight (GBP 0.00), Tax (GBP 60.00), and Total (GBP 360.00).

- Grabe los documentos como preliminares antes de añadirlos a la base de datos.
- Puede realizar cambios o introducir la información faltante antes de añadirlo como un documento normal.
- Los documentos preliminares pueden utilizarse como modelos.
- Puede visualizar una lista de documentos preliminares para el procesamiento.

- Puede grabar la mayoría de los documentos como preliminares en SAP Business One. Esto le permite realizar cambios o introducir la información faltante antes de añadirlos a la base de datos como documentos normales.
- Por ejemplo, quizás puede verificar la información antes de ofrecer un determinado descuento a un cliente en una oferta de ventas. Puede crear el documento, introducir los artículos que el cliente desea comprar junto con el descuento, luego grabar un documento preliminar de la oferta de ventas haciendo clic con el botón derecho en la cabecera o en el pie de página del documento.
- Los borradores de documentos también pueden utilizarse como modelos para documentos que frecuentemente crea.
- Puede visualizar una lista de documentos preliminares. Al utilizar los criterios de selección, puede buscar y procesar documentos específicos. Cuando abre un documento preliminar, puede realizar los cambios necesarios y luego añadir el documento como un documento normal a la base de datos.

Creación de documentos relacionados

Sales Quotation

Customer: C2390, Name: Parameter Technology, Contact Person: Daniel Brown, Local Currency: GBP, No.: 1218, Status: Open, Posting Date: 16.03., Valid Until: 16.04., Document Date: 16.03.

Item No.	Item	Quantity	Unit Price	Disc.	Tax Code	Total
1	A00001 J.B. Officeprint 11	1	GBP 300.00	0.00	01	GBP 300.00

Sales Employee: Brad Thompson, Owner: Brad Thompson

Total Before Discount: GBP 300.00, Discount: %, Freight: 0.00, Tax: 0.00, Total: GBP 300.00

Buttons: OK, Cancel, Copy From, Copy To

Bottom Menu: Sales Order, Delivery, A/R Invoice, Ret. Invoice, Add & New, Add & View, Add & Close

Sales Order

Customer: C2390, Name: Parameter Technology, Contact Person: Daniel Brown, Local Currency: GBP, No.: 1226, Status: Open, Posting Date: 16.03., Delivery Date: 16.03., Document Date: 16.03.

Item No.	Item	Quantity	No. of Packages	Unit Price	D.	Tax	Total (LC)	Summary Type
1	A00001 J.B. Officeprint 11	1	1	GBP 300.00	0.00	01	GBP 300.00	Manual

Sales Employee: Brad Thompson, Owner: Brad Thompson

Total Before Discount: GBP 300.00, Discount: %, Freight: 0.00, Tax: 0.00, Total: GBP 300.00

Remarks: Based On Sales Quotations 1218.

Buttons: OK, Cancel, Copy From, Copy To

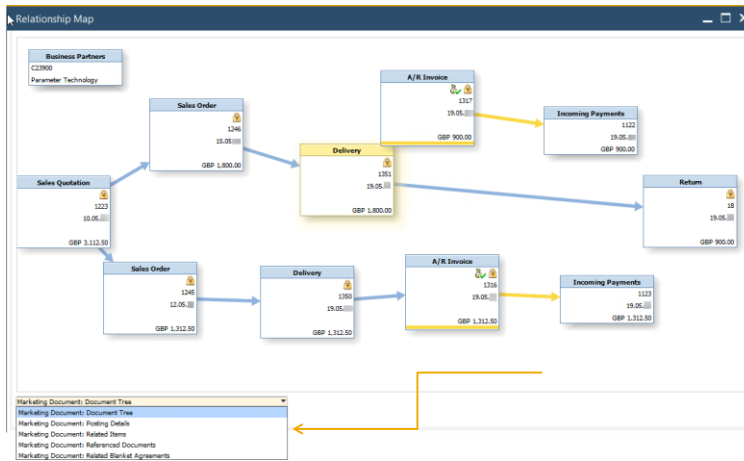
Bottom Menu: Add & New, Add & View, Add & Close

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

59

- Al hacer negocios, con frecuencia tienen la necesidad de copiar información de un documento a otro. Por ejemplo, ha creado una oferta de ventas para un cliente y ahora desea crear un pedido de cliente a partir de la oferta.
- En estos casos, puede fácilmente copiar la oferta de ventas a un pedido de cliente.
- Al añadir un documento de compras o de ventas, tiene las siguientes opciones:
 - Añadir y nuevo: añade un documento y abre una ventana nueva para que pueda crear otro documento.
 - Añadir y visualizar: añade un documento y lo visualiza.
 - Añadir y cerrar: añade un documento y cierra la ventana. La última opción se recordará la próxima vez que abra la ventana del documento en cuestión.

Esquema de relaciones



- Visualice las relaciones entre los documentos en el esquema de relaciones.
- El punto de ingreso al esquema de relaciones tiene un fondo de título amarillo.
- Haga doble clic en cualquier icono para abrir un documento.
- Puede seleccionar diferentes vistas en la casilla de selección.

- Una vez que creó un documento relacionado, puede ver la relación entre los documentos. Una forma es utilizar el esquema de relaciones. Haga clic con el botón derecho en la cabecera o en el pie de página del documento y seleccione la opción *Mapa de relaciones*.
- En el gráfico, el usuario ha abierto el esquema de relaciones de una entrega. La entrega es amarilla porque es el punto de ingreso al esquema de relaciones.
- Esta entrega está basada en un pedido de cliente que estaba basada en una oferta de ventas. El punto de cierre para esta cadena, en este caso, es un cobro.
- Desde el esquema de relaciones, puede hacer doble clic en cualquier icono para abrir un documento dentro de la cadena y ver los detalles, direcciones, condiciones de pago, entre otras cosas del documento.
- Puede seleccionar diferentes vistas en la casilla de selección. Puede ver los documentos, contabilizaciones de asientos relacionados o artículos de las filas de los documentos.

Hacer referencia a un documento que no está relacionado

The image shows two SAP windows. The left window is 'A/R Credit Memo' and the right is 'Reference Information'. Annotations are as follows:

- 1**: Points to the 'Contents' tab in the 'A/R Credit Memo' window.
- 2**: Points to the 'Referenced Document' button in the 'A/R Credit Memo' window.
- 3**: Points to the 'Document Referenced By' table in the 'Reference Information' window.
- 4**: Points to the 'Referenced Document' button in the 'A/R Credit Memo' window, which now shows '(1)' next to it.

The 'Reference Information' window shows a table with the following data:

Transact...	Doc. Number	Ext. Doc. Number	Date	Remarks
1	A/R Invoic	1317	19.05.	Based on closed invoice
2				

También tiene la opción de crear una relación en el mapa de relaciones haciendo referencia a un documento que no está relacionado.

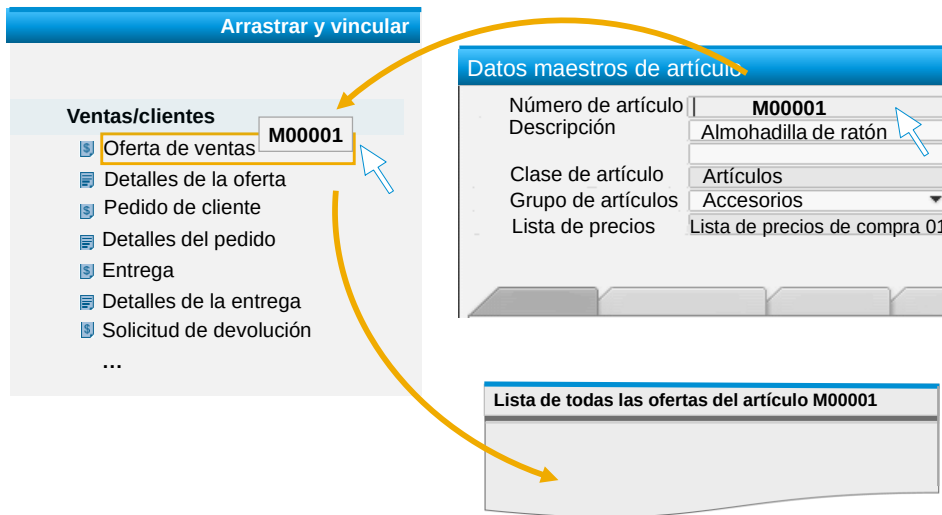
Por ejemplo, crea un abono para reembolsar a un cliente por un artículo que se ha roto después de haber pagado por él. Como el abono no se hizo como un documento subsiguiente a la factura, no aparecen relacionados en el mapa de relaciones. Más adelante, querrá vincular los dos documentos para que esté claro por qué se pagó dicho importe. En este caso, puede utilizar el botón *Documento de referencia* de la ficha *Contabilidad* de cualquiera de los documentos.

Al hacerlo, se abre la ventana *Información de referencia* en la que puede seleccionar un documento existente al que quiere hacer referencia. Tenga en cuenta que puede hacer referencia a varios documentos.

Después de añadir el documento, el abono en nuestro ejemplo, aparece una indicación del número de documentos referenciados.

En el *Mapa de relaciones*, seleccione *Documentos referenciados* en el desplegable para ver la relación que ha creado.

Arrastrar y vincular



Arrastrar y vincular es un método particularmente para vincular dos objetos empresariales y crear una consulta ad-hoc.

La imagen de la derecha muestra los datos de un registro maestro de artículo. Si desea conocer las ofertas que se han realizado para este artículo, sólo tiene que arrastrar el campo Número de artículo a la entrada Ofertas del árbol Arrastrar y vincular. El sistema muestra una lista de todas las ofertas del artículo. Si la lista es demasiado larga, puede filtrarla para mostrar sólo los resultados en los que está interesado.

Puede limitar las autorizaciones por usuario para la utilización de informes en la transacción de autorizaciones generales en el menú Gestión.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- La creación de documentos a partir de datos maestros incrementa la productividad, asegura la consistencia de los datos y disminuye los errores.
- Tres tipos de datos maestros de interlocutores comerciales: proveedor, cliente potencial y cliente.
- Los documentos de marketing comparten una estructura común.
- Los documentos de marketing pueden grabarse como documentos preliminares.
- Puede fácilmente copiar la información de un documento de marketing a otro documento.
- Los documentos copiados se vinculan y sus conexiones se pueden ver en un esquema de relaciones.
- Arrastrar y vincular es una forma rápida de crear informes ad hoc.

A continuación, se muestran algunos puntos clave que recordar:

- La creación de documentos a partir de datos maestros incrementa la productividad, asegura la consistencia de los datos y disminuye los errores.
- Los tres tipos de datos maestros de interlocutores comerciales son proveedor, cliente potencial y cliente.
- Los documentos de marketing comparten una estructura común.
- Los documentos de marketing pueden grabarse como documentos preliminares.
- Puede fácilmente copiar la información de un documento de marketing a otro. Los documentos copiados se vinculan y sus conexiones se pueden ver en un esquema de relaciones.
- Arrastrar y vincular es una forma rápida de crear informes ad hoc.



Compras: **Conceptos básicos**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al curso sobre los conceptos básicos de compra.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Enumerar los pasos básicos del proceso de aprovisionamiento
- Utilizar un proceso de aprovisionamiento optimizado

En esta sesión, observaremos un resumen del proceso de aprovisionamiento. Al final, podrá enumerar los pasos del proceso de aprovisionamiento y comprar un artículo usando un proceso de aprovisionamiento optimizado.

Ejemplo empresarial



- Su empresa compra artículos de proveedores externos.
- Normalmente usted utiliza el proceso de aprovisionamiento completo.
- No obstante, en algunos casos, puede realizar el pedido por teléfono y su proveedor entrega los artículos de forma inmediata.

- Imagínese que su compañía compra artículos de proveedores externos. Normalmente usted utiliza el proceso de aprovisionamiento completo.
- No obstante, a veces, necesita los artículos de inmediato. Realiza el pedido por teléfono y su proveedor entrega los artículos de forma inmediata. Para agilizar el proceso no utilice el proceso completo, use sólo un documento de compra para mantener el proceso lo más simple y veloz posible.

Resumen el proceso de aprovisionamiento

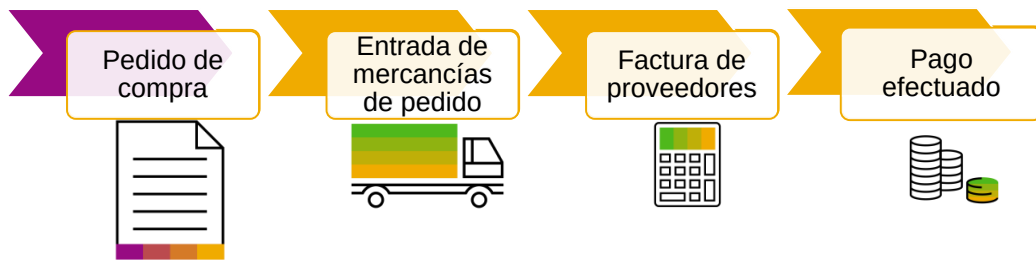


Proceso de cuatro partes básicas: pedir, recibir y pagar para mercancías o servicios.

El proceso de compras no es simplemente realizar un pedido y pagar por lápices y sujetapapeles. En cambio, la compra es el proceso de asegurar que un flujo constante de materiales necesarios llegue a su empresa cuándo y dónde lo necesite. Como una aplicación de gestión empresarial global, SAP Business One lo ayuda a realizar el proceso de compras, empezando con un pedido y siguiendo con el resto de los documentos de compra. SAP Business One captura información automáticamente a cada paso para que siempre conozca lo que hay en el inventario como también el estado financiero actualizado de su empresa. La visualización en tiempo real ayuda a identificar posibles insuficiencias de stock antes de que sucedan. La información precisa del historial ayuda a realizar un seguimiento de los proveedores que siempre cumplieron.

El gráfico muestra los procesos de cuatro partes básicas: pedir, recibir y pagar por las mercancías o los servicios.

Compra de artículos: Resumen del proceso



- El pedido (PO) es el documento que le proporciona al proveedor especificando los artículos o servicios que desea comprar.
- Representa su compromiso con el proveedor.

El pedido (PO) es el documento que proporciona al proveedor especificando los artículos o servicios que desea comprar, incluidas las cantidades y los precios acordados. Representa su compromiso con el proveedor para comprar los artículos.

Compra de artículos: Resumen del proceso



- Entrada de mercancías de pedido es el documento que muestra la entrega de las mercancías de un proveedor.
- Se usa para actualizar la cantidad de inventario y los precios.

La entrada de mercancías de pedido es el documento que muestra la entrega de las mercancías del proveedor a la empresa. Se usa para actualizar las cantidades y los valores del inventario.

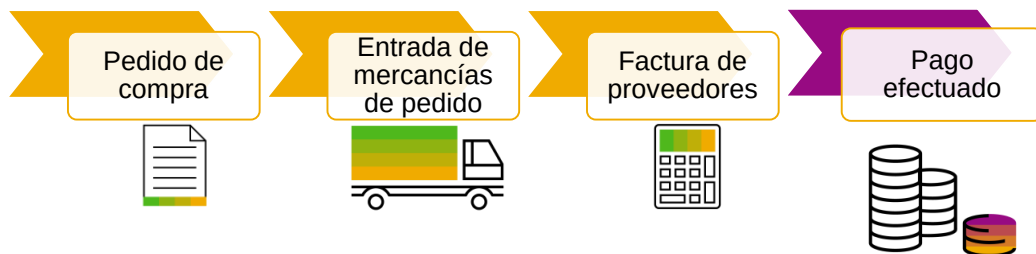
Compra de artículos: Resumen del proceso



- La factura de proveedores es el documento en el cual Proveedores introduce la solicitud de pago del proveedor.

La factura de proveedores es el documento en el cual su departamento de Proveedor introduce la información de la factura del proveedor para solicitar que se realice un pago al proveedor.

Compra de artículos: Resumen del proceso



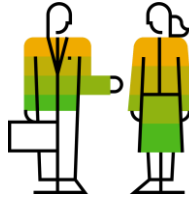
- El pago efectuado es el documento que inicia un pago a la cuenta del proveedor.
- La funcionalidad y los informes para el procesamiento de pagos pertenecen al módulo Gestión de bancos.

El pago efectuado es el documento que inicia un pago a la cuenta del proveedor. Hay, en general, cuatro formas de efectuar un pago: efectivo, cheques, tarjetas de crédito y transferencias bancarias. También hay disponibles otras formas de pago específicas del país. En SAP Business One, se puede acceder a la funcionalidad y a los informes asociados con el procesamiento de pagos mediante el módulo Gestión de bancos.

Datos maestros clave en la compra: Proveedor

Cuándo se utiliza:

- Todas las transacciones de compra
- Transacciones de aprovisionamiento financiero automáticas y manuales



Proveedores

Contiene:

- Personas de contacto
- Direcciones
- Medio de pago
- Información contable

Ahora miremos la información sobre los datos maestros claves necesarios para el pedido. La primera parte de datos maestros necesarios es el proveedor.

El proveedor es uno de los tres tipos de datos maestros de interlocutores comerciales que se mantienen en SAP Business One. Los datos del proveedor identifican quién provee las mercancías y los servicios. Utilice registros maestros de proveedor en todas las transacciones de compra. El proveedor también se utiliza en las transacciones de aprovisionamiento financiero automáticas y manuales.

El registro maestro de proveedores contiene: detalles de la persona de contacto, direcciones, condiciones de pago y otra información contable.

Puede buscar el proveedor apropiado en cualquier documento de compra. Si está autorizado, también podrá introducir nueva información de proveedor al crear un documento de compra.

Datos maestros clave en la compra: Artículos



Campos maestros del artículo útiles en la compra

- Proveedores preferentes
- Número de catálogo del fabricante
- Unidad de medida de compra
- Dimensiones del artículo
- Información fiscal
- Grupo aduanero de los artículos importados
- Enlace al análisis de compra

Otra parte clave de los datos maestros en el proceso de compra son los datos maestros de artículo. Los datos maestros del artículo identifican lo que se compra.

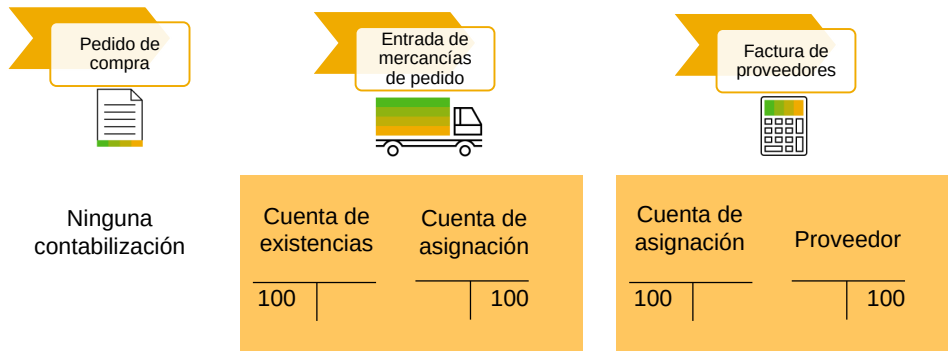
Con frecuencia, se compran, se incluyen en el inventario y se venden los mismos artículos. La información es la misma, solamente se usa de forma diferente. Esta es la ventaja de usar un registro maestro de artículo, el cual se puede copiar en cualquier documento de los módulos de compra, venta, producción, MRP, inventario y servicio.

La cabecera del registro de datos maestros de artículo contiene información general acerca del artículo, incluido un número de ID único asignado por el usuario, una descripción (incluida una descripción en un idioma extranjero) y parametrizaciones para determinar el tipo de artículo, el grupo al que pertenece y la lista de precios seleccionada. Las casillas de selección situadas a la derecha indican si el artículo se mantiene en el inventario y si se ofrece para la compra o venta (en muchos casos, ambas opciones son válidas).

La ficha General en la ventana Datos maestros de artículo cuenta con una combinación de información sobre el fabricante del artículo, identificadores adicionales, métodos de envío y método de emisión.

La ficha Datos de compras indica el proveedor usual que vende el artículo, cómo identificar el artículo en un catálogo, las unidades de medida utilizadas para el artículo con fines de compra y las dimensiones del artículo físico. Se encuentra también disponible la información sobre impuestos y grupos de aduanas para la información importada. Si el artículo cuenta con un historial de compra, puede hacer clic en el icono del gráfico, a la izquierda de la ficha, a fin de visualizar un análisis gráfico de compras.

Efectos en el inventario y en la contabilidad



Ahora observemos el proceso de aprovisionamiento y su efecto en el inventario y la contabilidad.

Cuando se crea un pedido, no existen contabilizaciones en el inventario y la contabilidad.

La primera contabilización se realizará cuando se registre una entrada de mercancías de pedido. La entrada de mercancías de pedido crea un asiento que contabiliza el valor de las mercancías recibidas en el Debe de la cuenta de stock y en el Haber de la cuenta de costes de asignación.

La cuenta de stock y la cuenta de costes de asignación se recuperan desde el campo Cuenta de inventario y el campo Cuenta de asignación en la ficha Datos de inventario del registro maestro de artículos.

La cuenta de costes de dotación es una cuenta de transferencia que se usa para controlar si las entradas de mercancías de pedidos y las facturas de proveedores coinciden.

El balance total de la cuenta de asignación representa el valor de todas las entradas de mercancías de pedidos pendientes que todavía no se copiaron a una factura de proveedores.

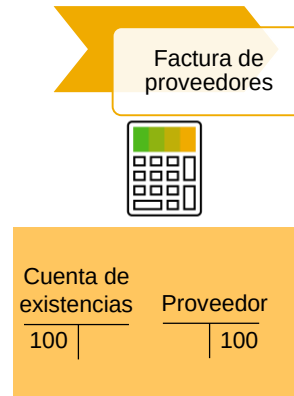
Luego, cuando se contabiliza la factura del proveedor, se cierra la entrada de mercancías de pedido.

En este punto, la factura de proveedores crea un asiento que contabiliza la cantidad facturada en la columna del Debe de la cuenta de costes de asignación y en la columna del Haber de la cuenta del proveedor.

De esta manera, la cantidad en la cuenta de costes de asignación desde la entrada de mercancías pedido está seleccionada y el sistema registra la cantidad que se le debe al proveedor.

Proceso de aprovisionamiento optimizado

- Puede optimizar el proceso de compras mediante una factura de proveedores independiente.
- Para órdenes urgentes, omite el pedido y la entrada de mercancías de pedido
- La factura de proveedores:
 - Aumentará el stock
 - Mostrará lo que se le debe al proveedor



A veces, es posible que deba optimizar o simplificar el proceso de compra para que sea más eficiente. Quizás necesite obtener un artículo de inmediato. En ese caso, llame al proveedor y pídale que se lo entregue hoy. Debido a la urgencia, saltea el pedido.

Cuando se entrega el artículo, también se entrega la factura del proveedor.

Por lo tanto, en lugar de crear una entrada de mercancías de pedido, introduzca una factura de proveedor para procesar la recepción de los artículos en las existencias y la obligación de pagar al proveedor.

En este caso, cuando contabiliza directamente la factura del proveedor sin crear primero una entrada de mercancías de pedido, se omiten las contabilizaciones a la cuenta de costes de dotación. La contabilización carga la cuenta de stock para mostrar el aumento en las existencias y el Haber a la cuenta del proveedor para mostrar la necesidad de pagarle al proveedor.

Debido a que una factura de proveedor que no hace referencia a una entrada de mercancías de pedido aumentará las existencias, es importante asegurarse de que no haya una entrada de mercancías de pedido anterior si crea una factura de proveedor sin referencia.



PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema Compra de artículos.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Llevar a cabo los pasos básicos del proceso para la compra de artículos
- Explicar las consecuencias que tiene cada paso en el inventario y en la contabilidad

En este tema, llevaremos a cabo los pasos básicos para la compra de artículos. A medida que avancemos en el proceso, explicaremos las consecuencias de cada paso del proceso en el inventario y la contabilidad.

Escenario empresarial



- Su compañía compra artículos para la reventa.
- Conserve un nivel mínimo de inventario para algunos de los artículos.
- Cuando el stock es bajo, vuelva a solicitar los artículos utilizando un proceso de aprovisionamiento en 4 pasos:
 - Pedidos
 - Entrada de mercancías de pedido
 - Facturas de proveedores
 - Pagos efectuados

En nuestra situación de ejemplo, le solicitamos que imagine que su compañía compra artículos para la reventa. Conserve un nivel mínimo de inventario para algunos de estos artículos, por ejemplo impresoras. Cuando el stock es bajo en estos artículos, vuelva a solicitar los artículos utilizando un proceso de aprovisionamiento en 4 pasos: pedidos, entrada de mercancías de pedido, facturas de proveedores y pagos efectuados al proveedor.

Resumen del proceso



- Un inventario mínimo de 15 impresoras es necesario para cumplir las órdenes de los clientes regulares.
- Cuando el stock es demasiado bajo, los pedidos se utilizan para comenzar el proceso de compra.
- Cuando el proveedor entrega las impresoras, se crea una entrada de mercancías de pedido.
- Luego de que los artículos se inspeccionen, se puede crear una factura de proveedor.
- La factura de proveedor activa un pago efectuado al proveedor.

Observemos los pasos del proceso en nuestra situación de ejemplo con un ejemplo concreto. Un inventario mínimo de 15 impresoras es necesario para cumplir las órdenes de los clientes regulares de forma rápida. Cuando el stock es demasiado bajo, los pedidos se utilizan para comenzar el proceso de compra. Cuando el proveedor entrega las impresoras, se crea una entrada de mercancías de pedido. Luego de que los artículos se inspeccionen, se puede crear una factura de proveedor. La factura de proveedor activa un pago efectuado al proveedor.

Pedido (PO)



- PO representa un documento comercial entre el comprador y el vendedor
- Contiene las cantidades y precios acordados
- Los datos del PO se copian más tarde a documentos de forma automática
- No ocurren cambios contables basados en el valor
- Las cantidades del pedido aparecen en los informes de inventario

Ahora observemos detalladamente el primer paso en el proceso de compra: el pedido.

Un pedido es un documento comercial que emite un comprador para un vendedor especificando los artículos o servicios que el vendedor proveerá al comprador. El pedido incluye las cantidades y precios acordados para los productos enumerados.

¿Cómo se usa la información almacenada en el pedido? Normalmente, cuando se reciben mercancías, los pedidos se comparan con los documentos de embalaje y las facturas de proveedor antes de que se efectúe el pago de las facturas. En SAP Business One, este proceso se realiza de forma automática: el pedido se puede vincular a la entrada de mercancías de pedido (que muestra información del documento de embalaje), que luego se puede vincular a la factura de proveedores (que contiene la información de la factura del proveedor). Esta automatización permite que la información sea consistente y pueda retenerse a lo largo del proceso. Nunca debe introducir datos dos veces.

Cuando un pedido se añade a SAP Business One, no se produce ningún cambio de contabilidad basado en valores. Sin embargo, las cantidades de los pedidos se enumeran en la gestión de stocks. Puede visualizar los artículos y las cantidades pedidas en diversos informes y ventanas, como el informe de estado de inventario y la ventana de datos maestros de artículo. Obviamente, tener acceso en tiempo real a esta información puede desempeñar un papel clave en la optimización de los procesos empresariales de gestión de stocks y de compra de una empresa.

Efecto de un pedido

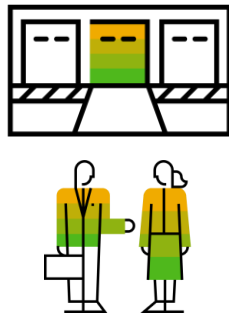


- Hay 10 impresoras en stock.
- Se realiza un pedido de 5 impresoras más al proveedor
- Aparecen cinco en los informes de inventario como se solicitaron
- 15 estarán disponibles.
- Solamente 10 estarán físicamente en stock.

Por lo tanto, en nuestra situación de ejemplo para nuestro proceso de compra:

- Actualmente, tenemos 10 impresoras en stock.
- Creamos un pedido para comprar 5 más a nuestro proveedor.
- Después de grabar el pedido, aparece la cantidad de cinco en los informes de inventario como se solicitaron.
- Debido a que tenemos 10 impresoras en stock y 5 solicitadas, 15 estarán disponibles para nuestros clientes, aunque solamente 10 estarán físicamente en stock.

Direcciones del pedido



Empresa/Almacén

Proveedor



Pedido

Ficha Logística

Dirección de entrega

Dirección de pago

Se especifican dos direcciones importantes en el pedido, la dirección de envío y la de pago, por eso es importante comprender cómo se usan en el proceso de pago.

La dirección de envío indica la dirección a la que desea que el proveedor le envíe los productos que compró. La dirección de envío se puede usar por defecto en dos lugares, dependiendo de sus parametrizaciones.

Para los documentos de compra tipo artículo, puede definir el sistema para que por defecto aparezca la dirección de la empresa o la dirección del almacén en la primera línea del documento.

Para definir por defecto la dirección del almacén, debe marcar la casilla “usar dirección de almacén” en Parametrizaciones de documento. Si la casilla no está marcada, la dirección por defecto será la dirección de la empresa.

Para las líneas de servicio, no se selecciona almacén. Por lo tanto, la dirección de envío de la empresa siempre será por defecto algún documento de compra del tipo servicio.

La otra dirección importante en el pedido es la dirección de pago. La dirección de pago se muestra debajo de la ficha Logística y aparece desde el registro de datos maestros de interlocutor comercial del proveedor. Asegúrese de que la dirección de pago es la correcta para una compra determinada, ya que la información se imprime en el cheque cuando se emite el pago.

Desde luego, ambas direcciones pueden sobrescribirse dentro de un documento de compra si fuera necesario.

Entrada de mercancías de pedido



- Crear una entrada de mercancías de pedido al recibir mercancías
- Crear directamente o a partir de un pedido existente
- Hacer coincidir los datos de la entrada de mercancías de pedido con los documentos de envío del proveedor
- La entrada de mercancías de pedido activa las transacciones de inventario y contabilidad

Cuando recibe mercancías de un proveedor crea una entrada de mercancías de pedido. En la mayoría de las empresas, la persona en el almacén o en la oficina responsable de recibir entregas o envíos realiza la entrada de mercancías de pedido. Si una entrada de mercancías de pedido se utiliza al comprar servicios, la persona para quién se prestan los servicios generalmente emite el documento. Se puede crear una entrada de mercancías de pedido al seleccionar directamente el nombre del documento en el menú del módulo, o se puede crear a partir de un pedido existente. Si basa la entrada de mercancías de pedido en un pedido existente, puede copiar todos los datos contenidos en el pedido o usar el asistente de creación de documentos para seleccionar los datos que desea copiar de uno o más pedidos existentes. Aún si copia todos los datos de un pedido existente, puede modificar las cantidades y los precios, como también las fechas, proveedor e información del artículo, antes de contabilizar (añadir) el documento.

Independientemente de cómo cree la entrada de mercancías de pedido, no debería haber diferencias entre los datos de la entrada de mercancías de pedido y el documento de expedición del proveedor (documento de embalaje) enviado con los artículos, porque los detalles en el documento del proveedor están vinculados legalmente. Si hay diferencias entre los datos del pedido de base y el documento de expedición del proveedor, debe solucionarlo con el proveedor antes de contabilizar la entrada de mercancías de pedido.

Es importante que las cantidades y los precios de la entrada de mercancías de pedido coincidan con el documento de expedición del proveedor. A diferencia de un pedido, una entrada de mercancías de pedido no se puede modificar una vez añadida a SAP Business One porque activa transacciones de inventario y (cuando se utiliza un inventario permanente) de contabilidad. Su única opción para arreglar una entrada de mercancías de pedido incorrecta es cancelar el documento y crear una entrada de mercancías de pedido nueva.

Entrada de mercancías de pedido



- Actualmente hay 10 impresoras en stock.
- Se realizó un pedido de 5 impresoras más al proveedor
- El proveedor entrega 5
- Después de recibir las mercancías, hay 15 en stock

Ahora observemos el efecto de la entrada de mercancías de pedido en el flujo del proceso:

- Actualmente hay 10 impresoras en stock.
- Se realizó un pedido de 5 impresoras más al proveedor
- Nuestro proveedor acaba de entregar 5
- Después de introducir la entrada de mercancías de pedido, hay 15 en stock
- Cuando se creó nuestro pedido, aparecieron 5 como solicitadas. Ahora la cantidad solicitada volvió a 0.

Copiar a / Copiar de



Documentos de compra creados en cada uno. Por lo general, un pedido se convierte en un pedido de entrega de mercancías que registra la entrega del proveedor y finalmente en una factura de proveedores cuando se recibe la factura del proveedor.

Copiar a / Copiar de



Copiar a

- Abra el documento grabado para copiar
- Todos los artículos copiados a un documento nuevo
- No hay opciones disponibles acerca de cómo se copian los artículos
- Sin embargo, puede eliminar artículos y ajustar cantidades después de copiar

Puede copiar rápidamente un documento al siguiente documento de la secuencia mediante el pulsador Copiar a. El documento original se llama documento base; el documento que crea desde él se llama documento de destino. Crear un documento tomando otro como base ahorra tiempo y esfuerzo. También reduce la posibilidad de errores.

Cuando se usa la función Copiar, se copian todos los artículos al nuevo documento. No hay opciones disponibles acerca de cómo se copian los artículos. Sin embargo, puede eliminar artículos y ajustar cantidades después de copiar.

Copiar a / Copiar de



Copiar a

- Abra el documento grabado para copiar
- Todos los artículos copiados a un documento nuevo
- No hay opciones disponibles acerca de cómo se copian los artículos
- Sin embargo, puede eliminar artículos y ajustar cantidades después de copiar

Copiar de

- Introduzca un interlocutor comercial en un documento nuevo
- Elija uno o varios documentos de la lista
- El asistente de creación de documentos le permite:
 - personalizar las líneas copiadas
 - seleccionar el tipo de cambio

El otro método para copiar un documento es Copiar de. El pulsador Copiar de le permite seleccionar un documento base o documentos a partir de los cuales crear un nuevo documento. Al hacer clic en Copiar de se inicia el asistente de creación de documentos.

Para usar la función Copiar de, abra un nuevo documento e introduzca un interlocutor comercial.

Después de elegir el pulsador Copiar de, puede elegir uno o varios documentos de una lista.

El asistente de creación de documentos le permite personalizar las líneas y cantidades que se copian en el documento de destino, así también como seleccionar el tipo de cambio que se utilizará.

Independientemente del método que utilice Copiar a o Copiar de, al grabar un documento de destino que contiene todo lo referente a artículos de documentos base y cantidades, el documento base se cerrará y no podrá copiarse nuevamente en otro documento.

Lista de partidas abiertas

Doc. No.	Select	Doc. Series	Vendor Code	Vendor Name	Vendor Ref. No.	Due Date	Amount	Net
694	☐	Primary	V10000	Acme Associates		25.09.	GBP 4.80	GBP 4.80
721	☐	Primary	V10000	Acme Associates		09.01.	GBP 4,560.00	GBP 3,800.00
502	☐	Primary	V30000	Blockies Corporation		21.01.	GBP 10,800.00	GBP 9,000.00
709	☐	Primary	V60000	Citi Computers		22.09.	GBP 173.80	GBP 144.00
720	☐	Primary	V1010	Far East Imports		20.09.	GBP 504.00	GBP 420.00
718	☐	Primary	V1010	Far East Imports		23.09.	GBP 97.20	GBP 81.00
696	☐	Primary	V20000	Lateralcom		25.09.	GBP 37.80	GBP 31.50
541	☐	Primary	V50000	Lumas		03.09.	GBP 5,480.00	GBP 5,480.00
719	☐	Primary	V50000	Lumas		21.09.	GBP 954.90	GBP 795.75
680	☐	Primary	V22000	Ocean Computers		10.07.	GBP 8,861.20	GBP 7,461.00
702	☐	Primary	V22000	Ocean Computers		24.09.	GBP 325.00	GBP 187.50
460	☐	Primary	V21000	Sea Corp		17.08.	GBP 5,525.00	GBP 5,525.00
							GBP 38,012.70	GBP 33,639.75

Lista de partidas abiertas:

- Pedidos pendientes
- Entrada de mercancías de pedidos pendientes
- Facturas de acreedor pendientes
- ...

La Lista de artículos pendientes es un excelente informe para supervisar y gestionar los documentos de marketing pendientes, como pedidos pendientes, entrada de mercancías de pedidos pendientes, entre otros.

Solo seleccione el tipo de documento que desea ver. No solo puede seleccionar documentos de compra y venta pendientes, sino también órdenes de producción pendientes, solicitudes de traslado de inventario y documentos de recuento de inventario.

Esto. A menudo, el primer paso para crear un documento a partir de otro es localizar el informe, que puede ser muy útil para buscar documentos para procesar el documento base que desea utilizar. Por ejemplo, es posible que las mercancías se entreguen a un almacén y se necesite introducir una entrada de mercancías de pedido. ¿Cómo encuentra el pedido relevante? La lista de artículos pendientes puede utilizarse para localizar documentos rápidamente.

Puede entonces seleccionar el pedido relevante, por ejemplo, y crear una entrada de mercancías de pedido con un solo clic en el pulsador Copiar a. Cuando se crea un documento a partir de otro de esta manera, toda la información relevante se copia del documento base al nuevo documento, lo que disminuye tiempo de introducción de datos y la posibilidad de errores.

Efectos de la entrada de mercancías de pedido

- Los artículos se desactivan cuando se copian.
- El pedido no se puede modificar una vez copiado por completo
- Cuando se reciben todos los artículos recibidos, se cierra el pedido
 - En una empresa de inventario permanente, la entrada de mercancías contabiliza un asiento.
 - La cantidad de stock se actualiza.
 - El precio de compra se actualiza para artículos FIFO y de medida variable.



Una vez creada la entrada de mercancías de pedido en el sistema, se presentan las siguientes consecuencias:

- Los artículos que se han entregado parcialmente o en su totalidad aparecen en gris claro en el documento de pedido.
- El pedido (documento de base) no puede modificarse una vez que el documento se haya copiado por completo.
- Cuando se reciben todos los artículos, el estado del pedido cambia a Cerrado.
- Si lleva un inventario permanente, la entrada de mercancías de pedido crea un asiento para incrementar el valor del inventario.
- El sistema actualiza las cantidades de stock en el inventario y el coste unitario se actualiza de acuerdo con los precios de compra que se usaron en el documento para los artículos controlados por los métodos de media variable o valoración FIFO.

Modificaciones de stock en compras

Informe modelo: *Estado de almacén*

Transacción	En stock	-	Comprometido	+	Solicitado	=	Disponible
Pedido de compra					+		+
EM de pedido	+				-		
Fact. de proveedores para EM de pedido							

+ Indica un aumento en la cantidad

- Indica una disminución en la cantidad

Puede utilizar el informe Estado de inventario para analizar la situación de inventario de uno o más artículos seleccionados.

También puede visualizar el estado de inventario en la ficha Datos de inventario del registro maestro de artículo.

- La columna En stock muestra el nivel actual de stock del artículo.
- La columna Comprometido muestra el artículo en stock que está reservado para los clientes y para uso interno. El stock reservado para uso interno es la cantidad de artículos que se van a utilizar para generar un producto terminado, esta cantidad se basa en las listas de materiales de las órdenes de producción existentes.
- La columna Solicitado muestra la cantidad solicitada por proveedores externos más la cantidad que se está produciendo y que entrará en el almacén en una fecha determinada.
- La cantidad disponible de un artículo representa La cantidad en stock - Comprometida + Solicitada.

Como puede verse en el gráfico, un pedido aumenta la cantidad solicitada y, por lo tanto, la cantidad disponible para el cliente.

Cuando se crea una entrada de mercancías de pedido con referencia al pedido, aumenta la cantidad en stock y reduce la cantidad solicitada.

Siempre y cuando una factura de proveedores haga referencia a un pedido, no afectará a los niveles de stock.

Factura de proveedor



- Una factura de proveedor activa un pago al proveedor.
- La factura de proveedores contabilizada genera entradas en el libro mayor y actualiza la cuenta del proveedor con el importe que se le debe al proveedor.

Cuando se recibe una factura del proveedor, se introduce una factura de proveedores en SAP Business One. El documento se utilizará para activar el pago al proveedor.

Puede crear una nueva factura de proveedor seleccionando el nombre del documento en el menú del módulo o basándola en uno o más pedidos o entradas de mercancías de pedidos. Si basa la factura de proveedores en uno o varios documentos de compras existentes, puede copiar todos los datos contenidos en el documento base o usar el asistente de creación de documentos para seleccionar los datos que desea copiar de uno o varios pedidos o entradas de mercancías de pedidos existentes.

Aunque copie todos los datos de un documento o documentos de compras existentes, puede modificar las cantidades y los precios, así como cualquier otro dato, antes de contabilizar el documento.

La factura de proveedores contabilizada genera entradas en el libro mayor y actualiza la cuenta del proveedor con el importe que se le debe al proveedor.

Factura de proveedor



Ejemplo empresarial:

- Recibe una factura del proveedor por 5 impresoras
- Introduce una factura de proveedor para reflejar la factura del proveedor
- La factura de proveedores es la base del pago para el proveedor

Regresemos a nuestra situación de ejemplo:

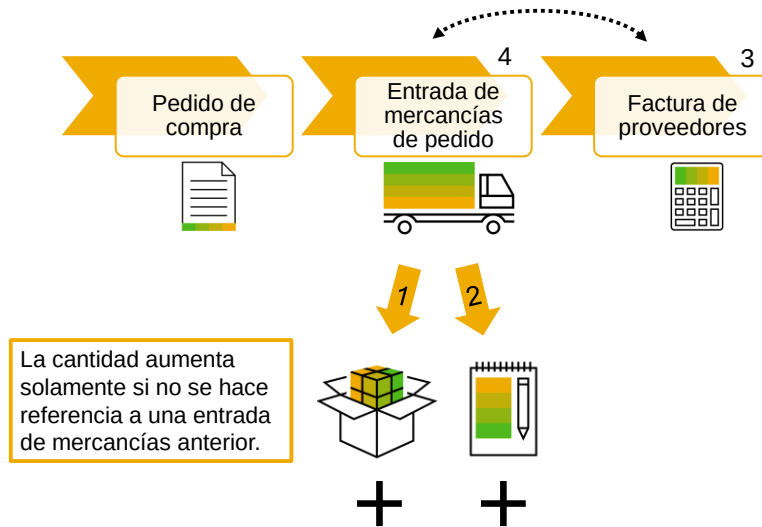
Anteriormente solicitamos y recibimos 5 impresoras de nuestro proveedor.

Ahora recibimos una factura del proveedor por 5 impresoras.

Introducimos una factura de proveedor para reflejar la factura del proveedor

La factura del proveedor en SAP Business One se transforma en la base del pago al proveedor.

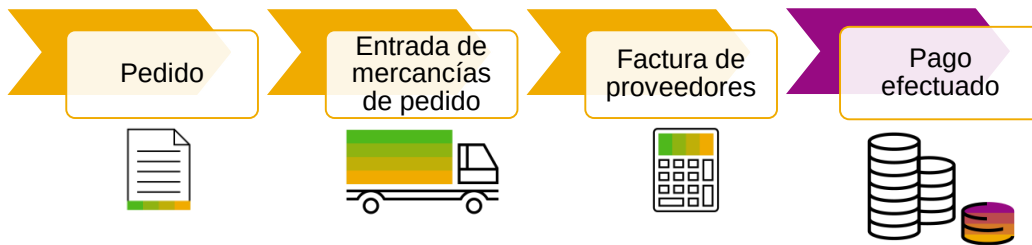
Efectos de la factura de proveedores



Una vez creada la factura de proveedores en el sistema, se presentan las siguientes consecuencias:

- 1) La entrada de mercancías de pedido incrementó el valor de stock anteriormente. Solamente si no hay entradas de mercancías de pedido se actualizan los valores de stock cuando se introduce una factura de proveedores.
- 2) La factura de proveedores crea un asiento para actualizar el saldo del proveedor para visualizar el importe a pagar.
- 3) No puede modificar nada de la factura de proveedores que pueda afectar el asiento una vez que se añade la factura al sistema.
- 4) En la entrada de mercancías de pedido, los artículos que ya se han facturado parcial o totalmente aparecen en gris claro. Si la factura es por la cantidad total de la entrada de mercancías de pedido, entonces el estado de la entrada de mercancías de pedido cambia a Cerrado.

Procesamiento de pagos



- El paso final del proceso de compras de proveedores es iniciar el pago al proveedor.
- Pueden crearse pagos en efectivo, cheques, tarjeta de crédito, transferencia bancaria o (en algunas localizaciones) letra de cambio.
- Una vez añadido el pago, se contabiliza un asiento contable para reducir el saldo del proveedor
- La reconciliación interna se realiza automáticamente

Después de haber introducido una factura de proveedores, el paso final del proceso Compras es iniciar el pago al proveedor.

El documento de pago efectuado se puede crear mediante los siguientes medios de pago: efectivo, cheques, tarjeta de crédito, transferencia bancaria y (en algunas localizaciones) letra de cambio.

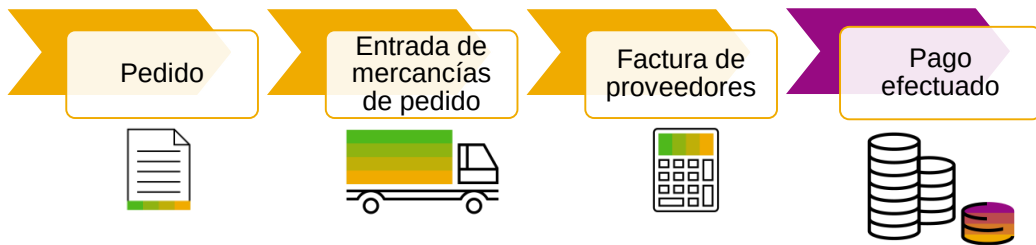
Una vez añadido el pago, se crea un asiento correspondiente. El asiento reduce el saldo del proveedor. Cuando crea un pago para compensar completa o parcialmente un documento específico o transacción, se produce una reconciliación interna automáticamente.

Se pueden crear varios pagos juntos con el asistente de pago. Las ejecuciones del asistente de pago procesan transacciones y documentos de clientes y proveedores que no están pagados por completo, abonados ni reconciliados, así como los pagos a cuenta asignados/sin reconciliar.

Cuando se crean pagos efectuados, individualmente o con el asistente de pagos, también puede pagar parcialmente las facturas.

La gestión de pagos se considera parte del módulo de gestión de bancos de SAP Business One.

Procesamiento de pagos



- Le debemos al proveedor el importe de 5 impresoras
- Se introdujo una factura de proveedores por el importe que se debe
- Crea un pago efectuado según los términos de pago
- El asiento:
 - Reduce el efectivo (crédito)
 - Disminuye el importe que se debe al proveedor

Regresemos a nuestra situación de ejemplo.

Debemos 5 impresoras que solicitamos y recibimos a nuestro proveedor.

Al recibir la factura del proveedor, introducimos una factura de proveedor por la cantidad adeudada.

Ahora es el momento de crear un pago efectuado basado en las condiciones de pago del proveedor.

Cuando se introduce el pago, el sistema activa el pago para el proveedor y crea un asiento para registrar el pago.

El asiento reduce el efectivo y disminuye la cantidad que debemos al proveedor.

Revisión de compras



Ahora revisaremos el efecto de los tres primeros pasos del proceso de aprovisionamiento de artículos

Ahora que hemos finalizado con los tres primeros pasos del proceso de aprovisionamiento de artículos, revisaremos lo que sucede cuando se añade cada documento.

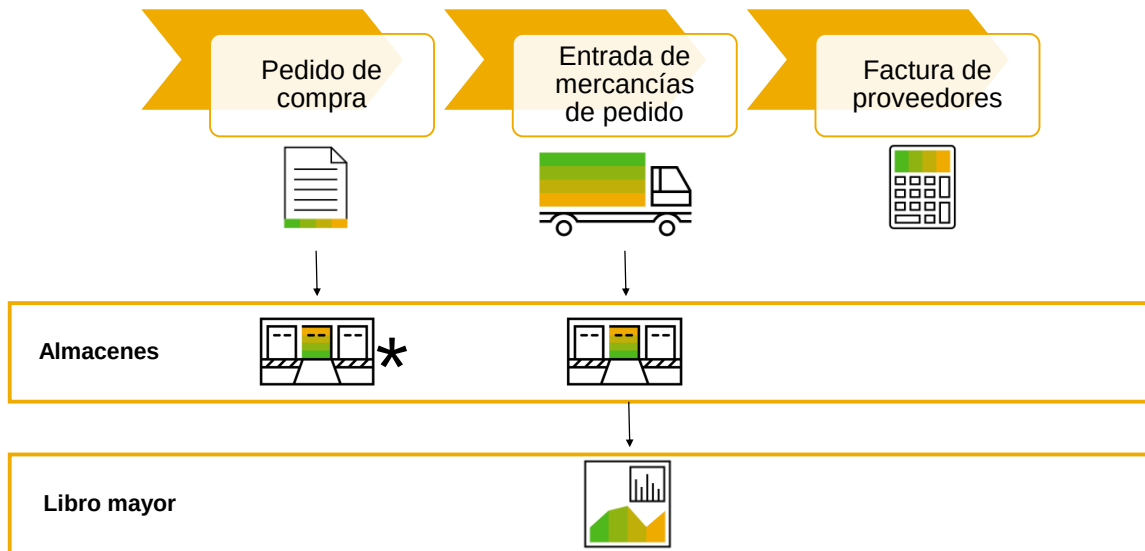
Revisión de compras



* No hay cambios basados en valores en la contabilidad.
Las cantidades de los pedidos se enumeran en la gestión de stocks.

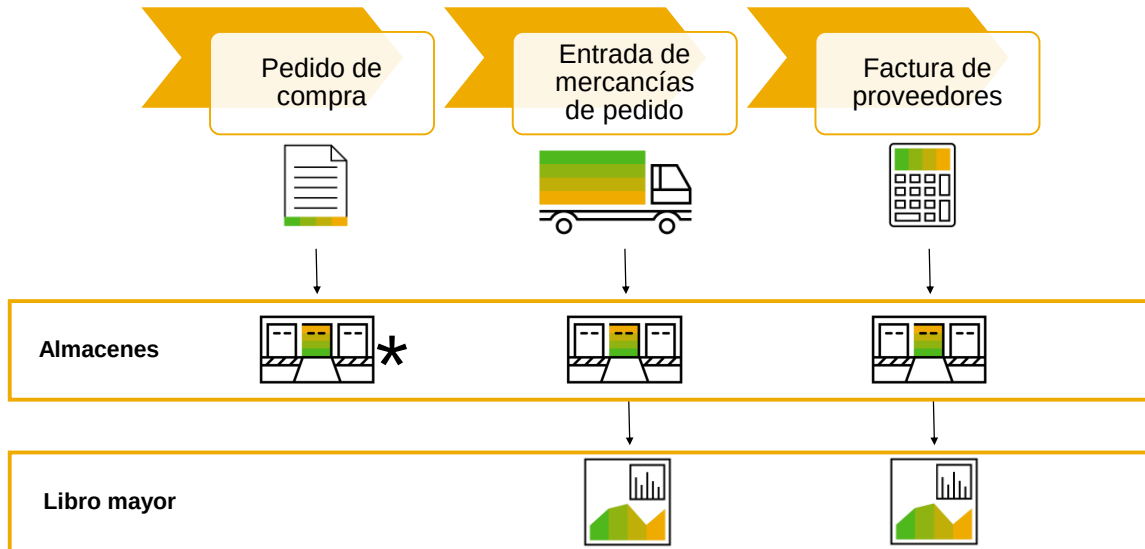
1) Pedido: cuando introduce un pedido, no se contabilizan los cambios basados en valores en la contabilidad. Sin embargo, las cantidades de los pedidos se enumeran en la gestión de stocks. Puede visualizar las cantidades solicitadas en diversos informes y ventanas, como el informe de estado de inventario y la ventana de datos maestros de artículo.

Revisión de compras



2) Entrada de mercancías de pedido: Al introducir una entrada de mercancías de pedido, el almacén acepta las mercancías y se actualizan las cantidades. Si su empresa utiliza un sistema de inventario permanente, SAP Business One también crea las contabilizaciones correspondientes para actualizar los valores del stock.

Revisión de compras



3) Factura de proveedores: cuando se contabiliza una factura recibida, la cuenta del proveedor se actualiza en la contabilidad. Si una factura del proveedor no hace referencia a la entrada de mercancías de pedido, los stocks también aumentan cuando se contabiliza la factura.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- El pedido (PO) especifica al proveedor cuáles artículos o servicios desea comprar con las cantidades y precios acordados.
- No se contabilizan los cambios en base al valor en Contabilidad para un pedido. Sin embargo, las cantidades de los pedidos se enumeran en la gestión de stocks.
- La entrada de mercancías de pedido denota la entrega de mercancías de un proveedor.
- Al introducir una entrada de mercancías de pedido, el almacén acepta las mercancías y se actualizan las cantidades. Si su empresa utiliza un sistema de inventario permanente, SAP Business One crea las contabilizaciones correspondientes del stock.
- La factura de proveedor contiene la información de facturación del proveedor y establece el pago. Cuando se contabiliza una factura recibida, la cuenta del proveedor se actualiza en la contabilidad.
- El paso final del proceso de compra es el pago efectuado.

- El pedido (PO) especifica al proveedor cuáles artículos o servicios desea comprar, incluidas las cantidades y precios acordados. Representa su compromiso con el proveedor para comprar los artículos.
- No se contabilizan los cambios en base al valor en contabilidad para un pedido. Sin embargo, las cantidades de los pedidos se enumeran en la gestión de stocks. Puede ver las cantidades solicitadas en los informes y en los datos maestros de artículos.
- La entrada de mercancías de pedido denota la entrega de mercancías de un proveedor a una compañía. Se usa para actualizar las cantidades y los valores del inventario.
- Al introducir una entrada de mercancías de pedido, el almacén acepta las mercancías y se actualizan las cantidades. Si su empresa utiliza un sistema de inventario permanente, SAP Business One crea las contabilizaciones correspondientes para actualizar los valores del stock.
- La factura de proveedor contiene la información de facturación del proveedor y establece el pago. Cuando se contabiliza una factura recibida, la cuenta del proveedor se actualiza en la contabilidad.
- El paso final del proceso de compra es el pago efectuado. Esta función se finaliza en el módulo de contabilidad.



Compras: **Problemas con las entradas de mercancías de pedido**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al curso Problemas con las entradas de mercancías de pedido.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir las opciones disponibles para la recepción de entregas incorrectas por parte de un proveedor.

En este tema, exploraremos cómo recibir los envíos incorrectos de un proveedor en un documento Entrada de mercancías de pedido.

Escenario empresarial



- A veces, su proveedor solo entrega una orden parcial.
- Otras veces, el proveedor entrega demasiado de un artículo.
- Cualquiera sea el caso, se hace un seguimiento del monto entregado para asegurarse de que reciba una factura correcta.

En algunos casos su proveedor sólo entrega un pedido parcialmente y en otras ocasiones una gran cantidad de un artículo. Cualquiera sea el caso, se hace un seguimiento del monto entregado para asegurarse de que reciba una factura correcta.

Inconvenientes en la entrada de mercancías



▪ Muy poca cantidad	▪ Too little quantity
▪ Demasiada cantidad	▪ Too large a quantity
▪ Artículos sustituidos	▪ Substituted Items

Algunas veces los proveedores entregan cantidades mayores o menores de un artículo. Es posible que un proveedor envíe un artículo diferente del que se solicitó originalmente. En esos casos puede ajustar la entrada de mercancías de pedido según corresponda para reflejar la cantidad que se recibió realmente.

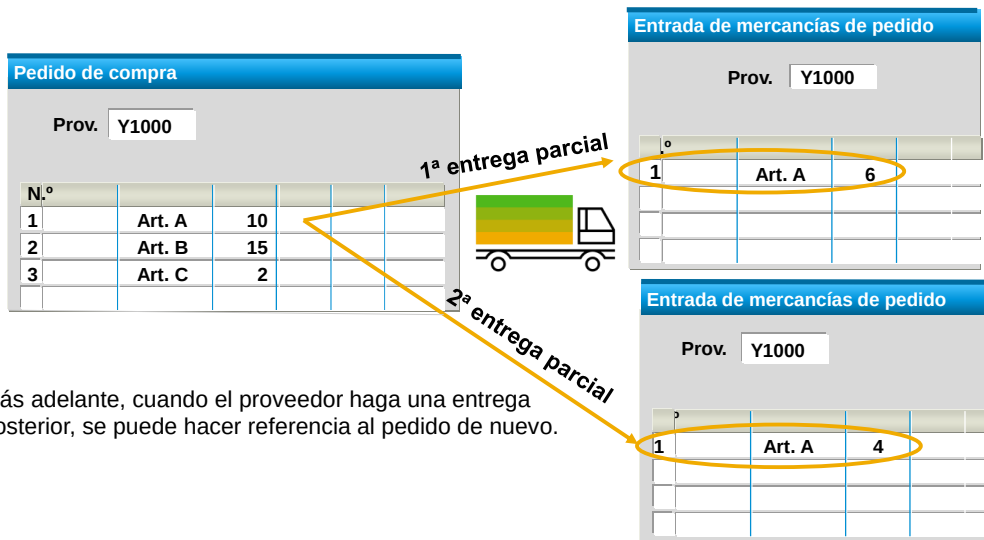
Examinaremos las opciones disponibles en SAP Business One para resolver los inconvenientes que surgen en la entrada de mercancías.

En primer lugar, veremos cómo puede gestionar una cantidad pequeña creando una entrada de mercancías de pedido para una cantidad parcial.

En segundo lugar, veremos cómo se puede incrementar la cantidad en una entrada de mercancías de pedido cuando recibe una cantidad muy grande.

En tercer lugar, veremos cómo añadir nuevos artículos al recibir artículos sustituidos.

Entregas parciales



Más adelante, cuando el proveedor haga una entrega posterior, se puede hacer referencia al pedido una segunda vez.

- Se puede hacer referencia a un pedido las veces que sea necesario, siempre que el estado sea Pendiente.

Entregas parciales

Pedido de compra

Prov. Y1000

N.º		
1	Art. A	10
2	Art. B	15
3	Art. C	2



Entrada de mercancías de pedido

Prov. Y1000

N.º		
1	Art. A	6

Entrada de mercancías de pedido

Prov. Y1000

N.º		
1	Art. A	4

- No se esperan entregas adicionales: Cerrar el pedido
- El pedido continúa en el sistema, pero no se puede copiar
- El pedido aparece en el informe de análisis de compras
- Opción para cerrar una línea en lugar de cerrar todo el documento

Si no espera recibir entregas adicionales de una cantidad de artículos que aún no recibió, debería cerrar el pedido para reducir la cantidad del pedido pendiente. El estado del pedido cambiará a Cerrado.

El sistema cierra automáticamente un pedido cuando se reciben todas las mercancías. Si se recibió un pedido parcial o si no se recibió, puede cerrarlo manualmente. No se borra el pedido para que se pueda visualizar o duplicar el documento, pero no está más disponible para copiar a otro documento, como una entrada de mercancías, devolución de mercancías o factura de proveedores.

Otra opción es cancelar un pedido. Esta opción se usa generalmente cuando no se recibirán artículos en un pedido.

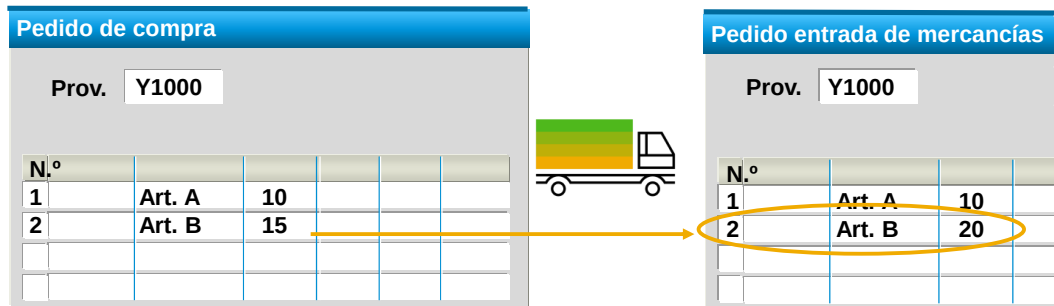
Puede cancelar un pedido que nunca se ha copiado. Al igual que con el estado Cerrado, un pedido Cancelado no se elimina. Puede visualizar o duplicar el documento, pero no puede copiarlo a otro documento.

No aparece un pedido cancelado en el informe del análisis de compra, en tanto que aparecerá un pedido cerrado.

También puedes elegir una fila en particular y no el documento completo.

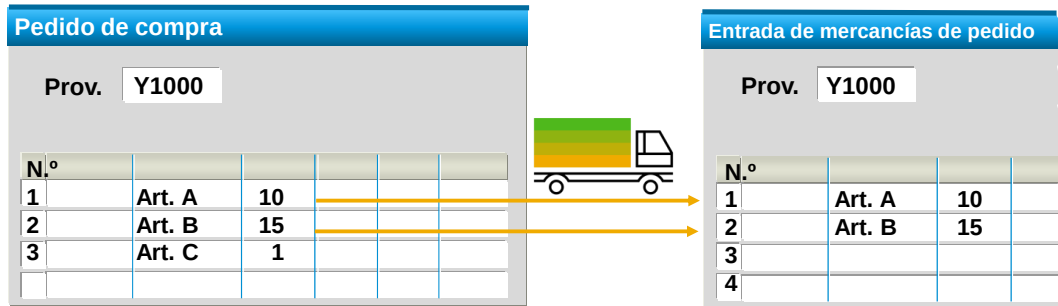
Entrega de una cantidad mayor

Puede aumentar las cantidades copiadas para reflejar la cantidad recibida real.



A veces los proveedores entregan cantidades mayores de un artículo.
Cuando hace referencia a un documento de un pedido mientras ingresa, puede aumentar la cantidad que se copia para reflejar la cantidad actual que se entregó.

Sustitución de artículos

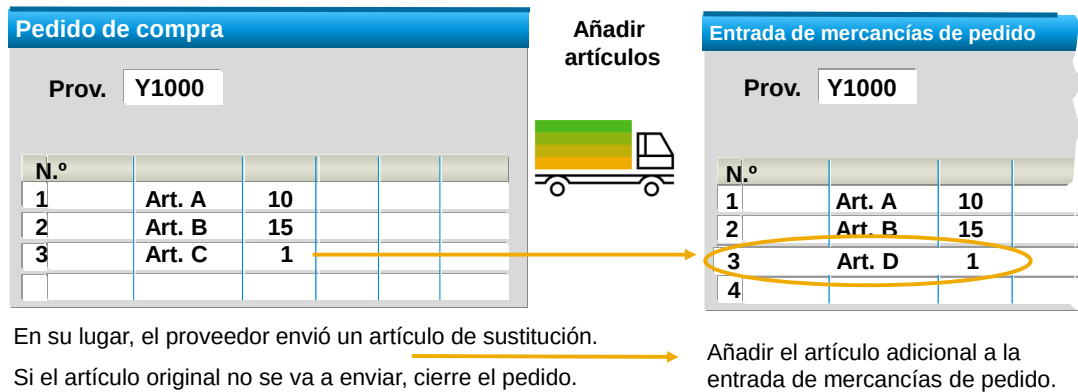


Dos artículos recibidos, aunque no se ha entregado un tercero.

Un proveedor puede enviar un artículo distinto del que se solicitó originalmente, quizás para sustituir un artículo que no estaba en stock.

En el gráfico, dos de los tres artículos que se solicitaron se entregaron al proveedor. Esos dos artículos se copiaron desde el pedido a la entrada de mercancías de pedido. Sin embargo, el tercer artículo no se entregó.

Sustitución de artículos



En su lugar, el proveedor envió un artículo de sustitución.
Cuando esto sucede, puede añadir el artículo adicional a la entrada de mercancías de pedido.
Si el artículo que se solicitó originalmente nunca se enviará, debe cerrar el pedido original para que ese artículo que no se entregará no continúe apareciendo en los informes de compras como artículo abierto.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Al crear una entrada de mercancías de pedido con referencia a un pedido, puede copiar todas o algunas de las líneas y ajustar las cantidades para cada línea.
- Puede hacer referencia a un pedido pendiente tantas veces como sea necesario.
- El sistema cierra automáticamente un pedido cuando todas las líneas tienen una referencia completa.
- Si el documento se recibe parcialmente, puede cerrar el documento o cerrar las líneas individuales de forma manual.
- Si nunca se recibirán los artículos en un pedido, puede cancelar el documento.
- Un pedido cancelado no aparece en el informe del análisis de la compra, a diferencia de uno cerrado.

A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Al crear una entrada de mercancías de pedido con referencia a un pedido, puede copiar todas o algunas de las líneas y ajustar las cantidades para cada línea.
- Puede hacer referencia a un pedido pendiente tantas veces como sea necesario.
- El sistema cierra automáticamente un pedido cuando todas las líneas tienen una referencia completa.
- Si el documento se recibe parcialmente, puede cerrar el documento o cerrar las líneas individuales de forma manual.
- Si nunca se recibirán los artículos en un pedido, puede cancelar el documento.
- Un pedido cancelado no aparece en el informe del análisis de la compra, a diferencia de uno cerrado.



Compras: **Devoluciones de mercancías y abonos**

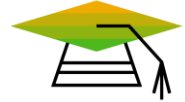
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre las devoluciones de mercancías y abonos de proveedores.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir cómo y cuándo crear una devolución de mercancías o abonos para las compras
- Utilizar una solicitud de devolución de mercancías para optimizar el proceso de devolver artículos o recibir crédito de un proveedor

En este tema, observaremos el proceso de devolución de artículos y recepción de crédito de un proveedor. Analizaremos cómo y cuándo crear una devolución de mercancías o abono para compras y utilizamos una solicitud de devolución de mercancías para optimizar el proceso de devolución de artículos o recepción de crédito de un proveedor.

Escenario empresarial



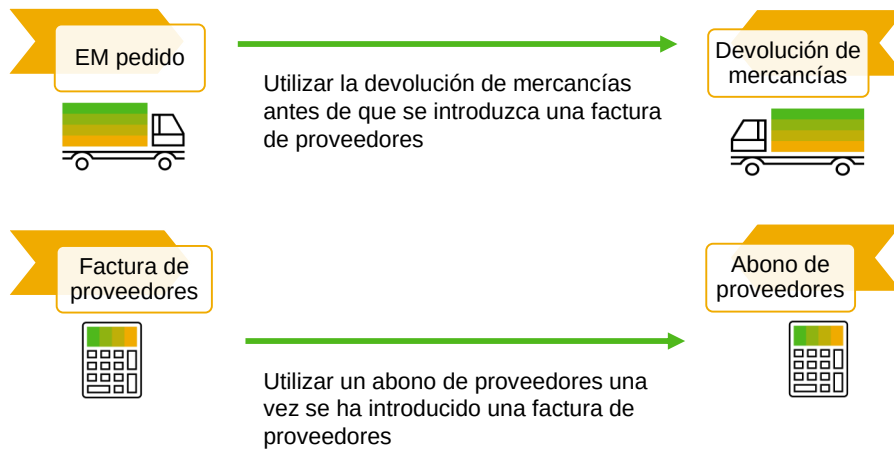
- Incluso cuando recibe todo tal como lo solicitó de parte de un proveedor, puede descubrir que las mercancías entregadas no cumplen con sus estándares de calidad o que se dañaron durante el transporte.
- Le devuelve estos artículos al proveedor para obtener crédito antes o después de haber recibido la factura.
- A veces, el envío es correcto y de gran calidad, pero la factura tiene un error. En esos casos, solicite un crédito del proveedor.

Incluso cuando recibe todo tal como lo solicitó de parte de un proveedor, puede descubrir que las mercancías entregadas no cumplen con sus estándares de calidad o que se dañaron durante el transporte. Le devuelve estos artículos al proveedor para obtener crédito antes o después de haber recibido la factura.

A veces, el envío es correcto y de gran calidad, pero la factura tiene un error. En esos casos, solicite un crédito del proveedor.

Examinaremos las opciones disponibles en SAP Business One para la devolución de artículos de mala calidad o dañados y para corregir la factura de un proveedor.

Devoluciones de mercancías y abonos

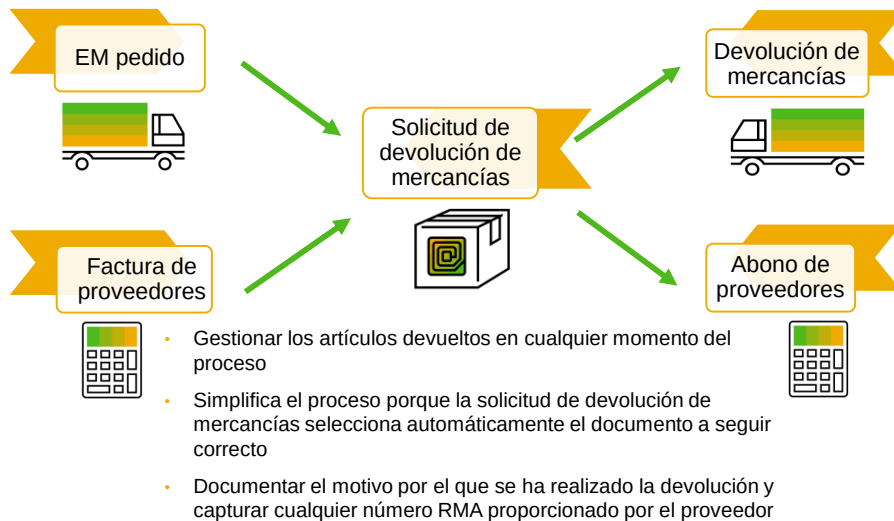


Existen dos documentos principales en SAP Business One que se han diseñado para eliminar un artículo de un inventario y proporcionar un abono en el libro mayor.

La primera es la devolución de mercancías. La devolución de mercancías se utiliza cuando se descubre el problema una vez que las mercancías se reciben en el inventario, pero antes de que se haya introducido una factura de proveedores.

El segundo documento es el abono de proveedores. El abono se utiliza una vez se ha introducido una factura de proveedores.

Simplificar el proceso con la solicitud de devolución de mercancías



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

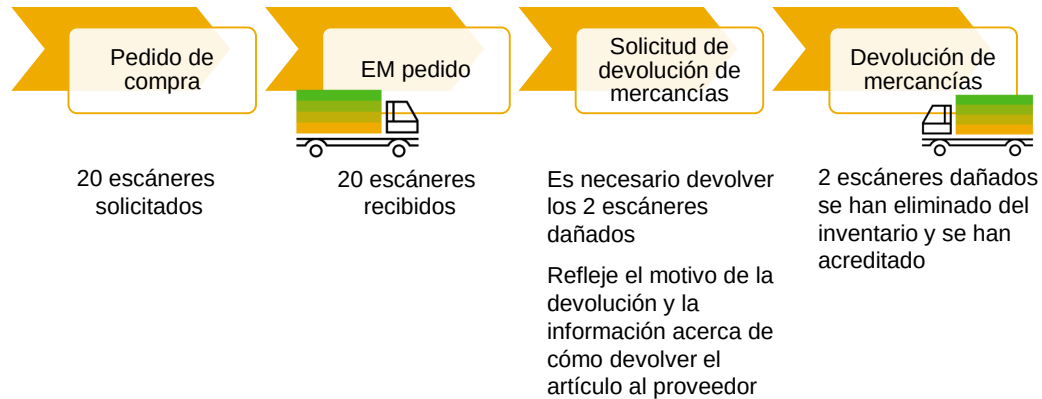
115

La solicitud de devolución de mercancías puede ayudar a simplificar el proceso para sus empleados. Está diseñado para gestionar los artículos devueltos en cualquier punto del proceso de compra. Se puede crear una solicitud de devolución de mercancías en base a una entrada de mercancías de pedido o una factura de proveedores.

Los empleados no tendrán que investigar el estado de compra para determinar si se ha introducido una factura de proveedores. La solicitud de devolución de mercancías selecciona automáticamente el documento correcto para la contabilización del movimiento de inventario y el haber.

Este documento opcional también le permite documentar el motivo de la devolución o el Haber. Si un proveedor le proporciona un número de autorización de devolución de material (RMA), puede registrarlo aquí.

Devoluciones de mercancías



Imagine que solicitamos 20 escáneres.

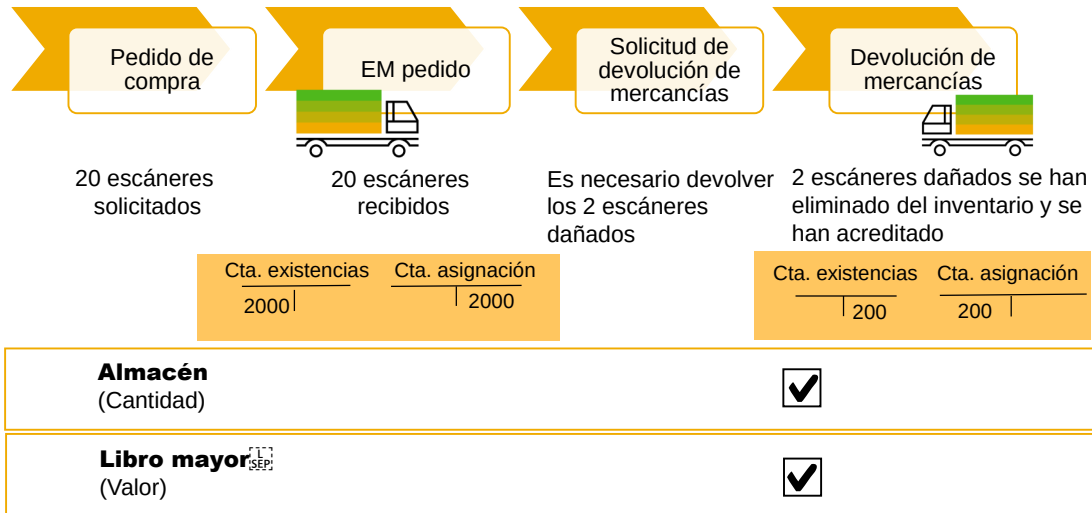
El proveedor entregó un total de 20 y los recibimos con una entrada de mercancías de pedido.

Luego descubrimos que 2 se dañaron durante el transporte.

El responsable de la recepción puede crear una solicitud de devolución de mercancías para documentar la necesidad de devolver los escáneres al proveedor para obtener crédito. Puede escribir el motivo necesario para devolver los artículos. El responsable puede ponerse en contacto con el proveedor y obtener instrucciones sobre cómo devolver el artículo al proveedor, tal vez, incluyendo un número de autorización de devolución de materiales (RMA) para utilizarlo al enviar de vuelta el artículo al proveedor.

Más adelante, cuando el artículo se retira del stock para enviarlo al proveedor, el responsable copia los artículos en una devolución de mercancías para registrar la retirada de los escáneres del inventario y contabilizar el crédito que se espera del proveedor.

Efecto de devolución de mercancías



Considere la devolución de mercancías como el documento de compensación de la entrada de mercancías de pedido. Cuando introduce un documento de devolución de mercancías, las mercancías se envían desde el almacén y se reducen las cantidades.

Si su empresa utiliza un sistema de inventario permanente, SAP Business One crea las contabilizaciones en cuenta correspondientes para actualizar también los valores del stock.

Si devuelve mercancías a un proveedor para intercambiar y luego recibir un envío, puede o bien introducir una entrada de mercancías de pedido sin referencia o un pedido en el sistema o duplicar uno de los documentos anteriores. Es posible abrir el pedido cuando se hace una devolución. Esto le permite basar su nueva entrega en el pedido original.

Observe que cuando se crea un documento de devolución de mercancías sin tener como base un documento anterior, el valor de un artículo de media variable es el coste calculado actual del artículo para el artículo y no el precio por unidad introducido en el documento de devolución de mercancías.

Efecto de inventario para la solicitud de devolución de mercancías y las devoluciones de mercancías

Antes del pedido de recepción de mercancías, aparecían 0 en stock.

EM pedido



Solic. devolución de mercancías



Devolución de mercancías



En stock	Comprometido	Solicitado	Disponible
20			20
20	2		18
18		*	18*

* Si hubiera un pedido anterior y la parametrización de configuración permitía la reapertura del pedido, se añadiría una cantidad de 2 en la columna Pedido y la cantidad Disponible incrementaría en 2.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

118

Veamos un ejemplo de una entrada de mercancías de pedido (sin un pedido anterior) para los 20 escáneres. Antes de realizar la entrada de mercancías de pedido teníamos 0 en stock.

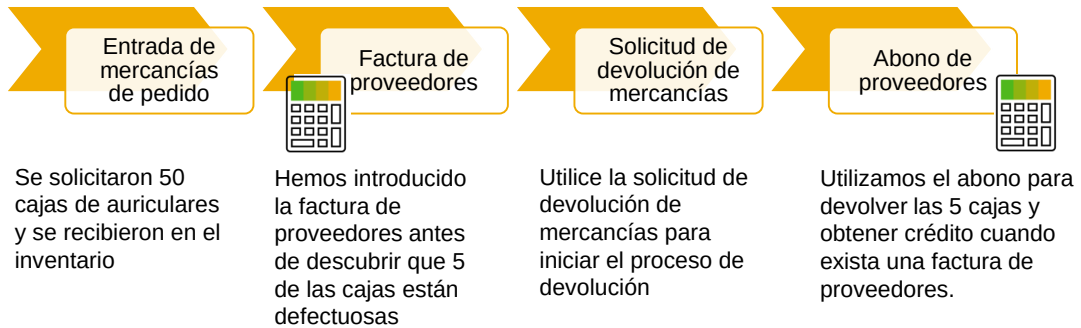
Una vez realizada la entrada de mercancías de pedido de 20 escáneres, aparecen 20 en stock y 20 disponibles.

Cuando se agrega la solicitud de devolución de mercancías, se añaden 2 escáneres en Comprometido y se resta del stock Disponible. La solicitud de devolución de mercancías no tiene ningún efecto en la contabilidad.

Cuando la solicitud de devolución de mercancías se copia a una devolución de mercancías, los 2 escáneres se retiran del stock y se realiza una contabilización que anula la contabilización de la entrada de mercancías de pedido.

Si hubiera habido un pedido anterior y se hubiera efectuado la parametrización para permitir la reapertura del pedido, se hubiera añadido una cantidad de 2 en la columna Pedido y la cantidad de la columna Disponible hubiera incrementado en 2.

Abono de proveedores para compras



Ahora imaginemos otro escenario. Solicitamos 50 cajas de auriculares. El proveedor entregó los artículos y la factura.

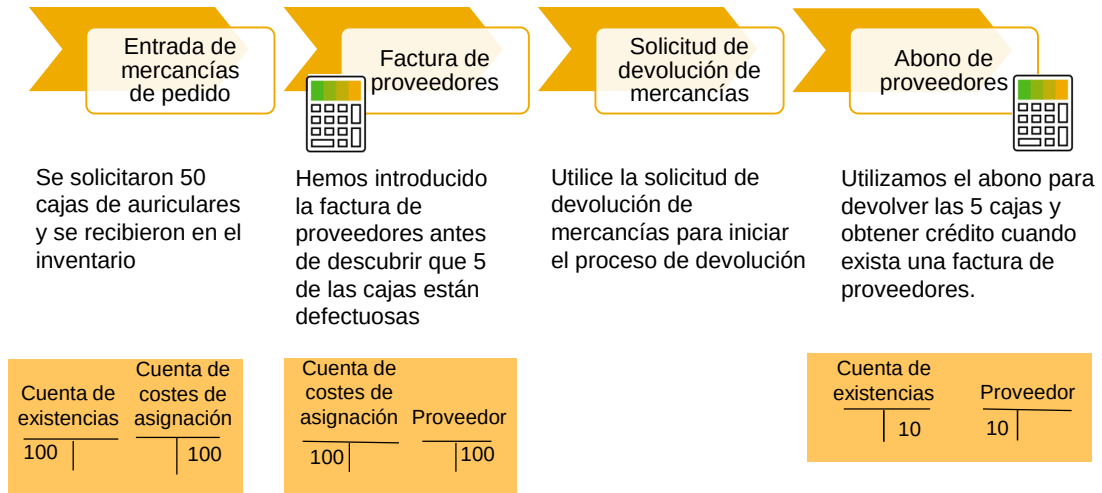
Después de introducir la factura de proveedores en SAP Business One pero sin haberle pagado aún al proveedor, descubrimos que 5 cajas estaban defectuosas.

Utilizamos la solicitud de devolución de mercancías para iniciar el proceso de devolución. Aquí se introduce el motivo para la devolución y cualquier información del proveedor sobre cómo devolver el producto.

Debido a que la factura ya se ha creado, el sistema crea un abono de proveedores desde la solicitud de devolución de mercancías.

No podemos crear una devolución de mercancías con referencia a la entrada de mercancías de pedido porque ya existe una factura de proveedores.

Abono de proveedores para compras



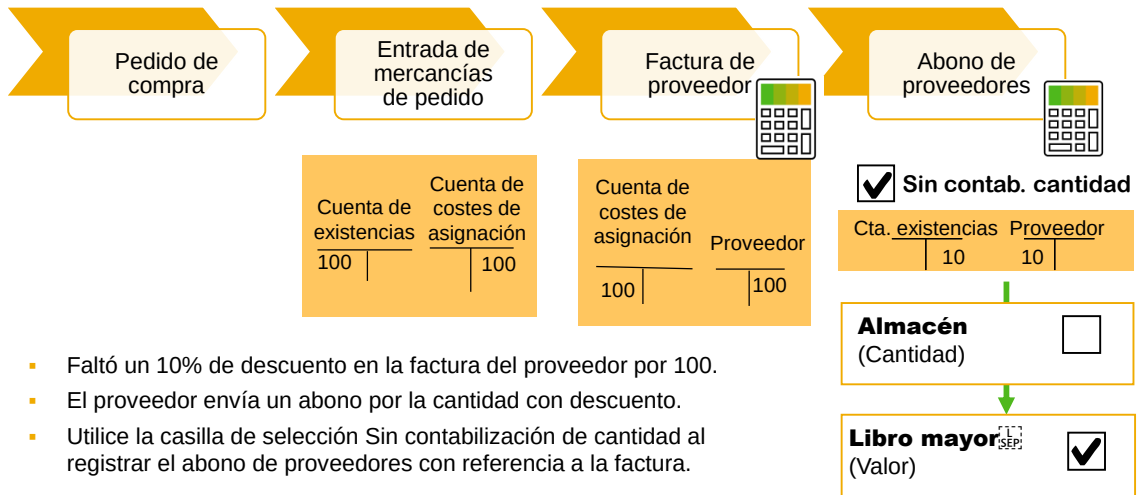
El abono de proveedores tiene el mismo efecto que la devolución de mercancías.

El abono actualiza las cantidades de stock y corrige los valores en la contabilidad.

Ya que en este caso, pudimos crear el abono copiando los artículos desde la solicitud de devolución de mercancías a la factura de proveedores, el sistema encuentra las mismas cuentas que se usaron para contabilizar la factura y les contabiliza un valor negativo.

Sin embargo, en algunos casos, puede que no sea apropiado copiar los artículos a un abono desde una factura. Por ejemplo, si el crédito era para una diferencia de precio y no para devolver artículos o si el crédito hacía referencia a la factura del proveedor que ya habíamos pagado.

Abono sin reducir stock



Existe también la opción de crear un abono sin reducir las cuentas de stock.

Tal vez, su proveedor le otorga crédito por un descuento faltante en un artículo o le reembolsa el precio de su compra.

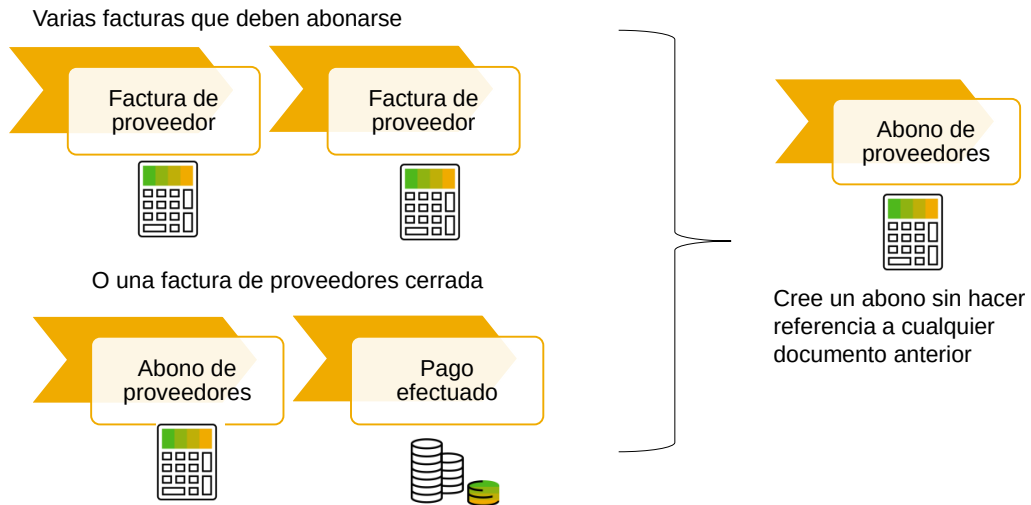
En esos casos, puede seleccionar la casilla de verificación "Sin contabilización de cantidad". Este indicador le permite crear un abono tipo artículo que afecte solo el precio.

En el ejemplo del gráfico, faltó un 10% de descuento en la factura del proveedor por 100, por lo tanto se creó una factura de proveedor por 100 y se realizó un pago por el importe total.

Cuando se descubre el problema, el proveedor envía un abono por el importe con descuento de 10.

La casilla de verificación Sin contabilización de cantidad se utiliza para crear un abono en SAP Business One que no reduce la cantidad en stock sino que registra el cambio monetario en el Libro mayor.

Creación de un abono sin referencia



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

122

A veces, un proveedor le proporciona un crédito que se relaciona con varias facturas. O es posible que deba crear un abono para una factura cerrada cuando devuelva los artículos después de haber pagado por ellos.

En esos casos, cree un abono de proveedores sin referencia.

Como siempre, puede crear un abono para un importe total o parcial.

Cuando crea un abono sin realizar una copia desde la factura original, el abono reduce el saldo total a pagar al proveedor. Los valores de un asiento creados por un abono de proveedores sin una referencia se basan en el valor actual calculado de los artículos devueltos. Por esta razón es mejor copiar una factura cada vez que sea posible.

Cancelación

- Se registra una entrada de mercancías de pedido de forma incorrecta.
- El usuario cancela la entrada de mercancías de pedido.
- Se crea un documento de cancelación de forma automática.
- El pedido se vuelve a abrir y se utiliza como documento base para una entrada de mercancías de pedido nueva.



Otra opción además de crear documentos de Devoluciones de mercancías o abono es cancelar el documento original.

Business One brinda la posibilidad de cancelar documentos de marketing como una entrada de mercancías de pedido o una factura de proveedor.

Cuando cancela un documento de marketing, se crea un documento de "cancelación" nuevo durante cada procedimiento de cancelación. Tanto la anulación como los documentos anulados se cierran de forma automática y se reconcilian por completo.

Por ejemplo, se registra una entrada de mercancías de pedido de forma incorrecta. El usuario cancela la entrada de mercancías de pedido y se crea un documento de cancelación de forma automática.

El pedido se vuelve a abrir luego de la cancelación y se puede utilizar como documento base para crear una nueva entrada de mercancías de pedido.

Resumen de opciones para devoluciones y haber

Problemas	Soluciones sugeridas
Entrada incorrecta de una entrada de mercancías de pedido	Cancele la entrada mercancías de pedido El pedido se vuelve a abrir para crear nuevas entradas de mercancías de pedido
Necesidad de devolver artículos recibidos en una entrada de mercancías de pedido pero que aún no se han facturado	Copie los artículos de la entrada de mercancías de pedido en una solicitud de devolución de mercancías A continuación, cópielos a la devolución de mercancías
Necesidad de devolver o abonar artículos facturados en una factura de proveedores pero que aún no se han pagado	Copiar artículos en una solicitud de devolución de mercancías A continuación, cópielos a un abono de proveedores Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>
Necesidad de devolver artículos que ya se han facturado y pagado	Cree un abono de proveedores sin referencia
Necesidad de devolver o abonar artículos de varias facturas de proveedores	Cree un abono de proveedores sin referencia Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

124

Aquí hay un resumen de las opciones para devoluciones y abonos en compras.

- Para la entrada incorrecta de una entrada de mercancías de pedido, puede cancelar el documento. El pedido de compras relacionado se volverá a abrir para que pueda crear una entrada de mercancías de pedido nueva. Lo mismo ocurre cuando introduce una factura de manera incorrecta; puede cancelarla y volver a enviar la factura de la entrada de mercancías de pedido.
- Si necesita devolver los artículos recibidos en una entrada de mercancías de pedido que aún no se ha facturado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución de mercancías. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a una devolución de mercancías.
- Si necesita devolver los artículos que se han facturado, pero no se han pagado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución de mercancías. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a un abono de proveedores.
- Cuando se haya pagado una factura, ya no podrá hacer referencia a la misma para crear una solicitud de devolución de mercancías o un abono de proveedores.
- Del mismo modo, no puede realizar copias de múltiples facturas para crear un abono.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Una devolución de mercancías se utiliza para devolver artículos recibidos en una entrada de mercancías de pedido.
- Si necesita anular una factura de proveedor de forma completa o parcial, entonces use un abono de proveedor.
- Para simplificar el proceso, utilice una solicitud de devolución de mercancías. El sistema determinará automáticamente el documento de corrección correspondiente que debe utilizar.
- Los abonos de proveedor y los documentos de devolución de mercancías corrigen tanto las cantidades como los valores.
- Para proporcionar un abono sin que haga efecto en el inventario, use la casilla de verificación *Sin contabilización de cantidad*
- Siempre que sea posible, consulte la entrada de mercancías de pedido original o una factura de proveedores al corregir el problema.
- Si la factura de proveedores relacionada se cierra o si el crédito se relaciona con múltiples facturas, entonces cree un abono sin hacer referencia a un documento de base.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

125

A continuación, se detallan algunos puntos clave para tener en cuenta:

- Una devolución de mercancías se utiliza para devolver artículos recibidos en una entrada de mercancías de pedido.
- Si necesita anular una factura de proveedor de forma completa o parcial, entonces use un abono de proveedor.
- Para simplificar el proceso, utilice una solicitud de devolución de mercancías. El sistema determinará automáticamente el documento de corrección correspondiente que debe utilizar.
- Los abonos de proveedores y los documentos de devolución de mercancías corrigen tanto las cantidades como los valores.
- Para proporcionar un abono sin que haga efecto en el inventario, use la casilla de verificación *Sin contabilización de cantidad*
- Siempre que sea posible, consulte la entrada de mercancías de pedido original o una factura de proveedores al corregir el problema.
- Si la factura relacionada se cierra o si el crédito se relaciona con múltiples facturas, entonces cree un abono sin hacer referencia a un documento base.



Ventas - clientes: **Descripción general del proceso de ventas**

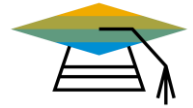
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema de resumen del proceso de ventas.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Enumerar los pasos básicos del proceso de ventas
- Utilizar un proceso de ventas optimizado

En este tema presentamos el proceso de ventas. Primero enumeramos los pasos básicos y los datos clave del proceso de ventas y después le mostramos cómo puede optimizar el proceso de ventas de modo que solo haga falta un documento.

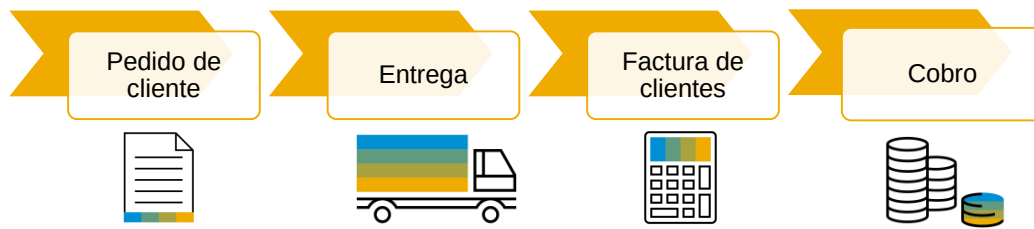
Escenario empresarial



- Su empresa estableció que la satisfacción del cliente es su mayor prioridad
- Revisa los pasos básicos del proceso de ventas y decide utilizar un proceso optimizado para los pedidos con entrega inmediata para garantizar que las demandas del cliente se cumplan lo más rápido posible.

Imagínese que su empresa estableció que la satisfacción del cliente es su mayor prioridad. Revisa los pasos básicos del proceso de ventas y decide utilizar un proceso optimizado para los pedidos con entrega inmediata para garantizar que las demandas del cliente se cumplan lo más rápido posible.

Proceso de ventas



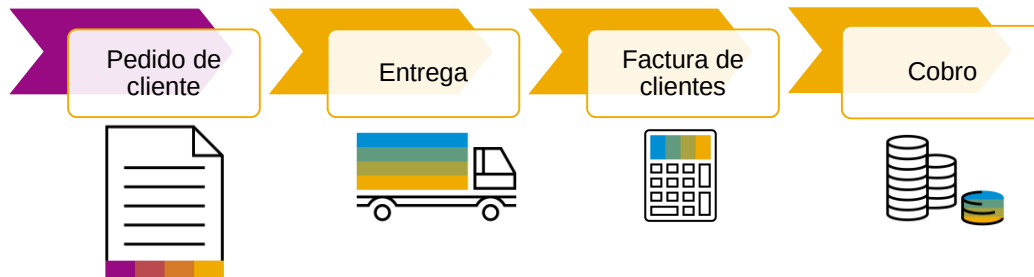
El proceso de Ventas- Clientes se traslada de la venta de mercancías (y servicios) a la entrega de dichas mercancías, la facturación al cliente y a la recepción del cobro.

El proceso de Ventas -Clientes, abarca desde la venta de mercancías (y servicios), la entrega de esas mercancías y la facturación al cliente por las compras, hasta el último paso de contabilidad que es la recepción del cobro.

Cada uno de los pasos involucra el uso de un documento, por ejemplo, un pedido de cliente, un documento de entrega o una factura de clientes. SAP Business One transfiere eficientemente la información pertinente de un documento al siguiente durante el flujo de documentos. Según las necesidades comerciales, puede seleccionar qué documentos incluir como pasos del proceso. El único documento obligatorio en el proceso de ventas es la factura de clientes.

Los documentos de venta contienen, en su mayoría, la misma información durante todo el proceso de ventas. El contenido de este tema le ayudará a reconocer cuál es la información que se repite en cada documento, de modo tal que pueda concentrarse rápidamente sólo en la información que necesita. Tenga en cuenta que también tiene la opción de usar una oferta para iniciar el proceso de ventas. La oferta no está incluida en este curso de e-learning.

Proceso de ventas



- El pedido de cliente representa un compromiso de compra del producto o servicio por parte del cliente o cliente potencial, según el precio y las cantidades acordadas.

El pedido de cliente representa un compromiso de compra del producto o servicio por parte del cliente o cliente potencial, según el precio y las cantidades acordadas.

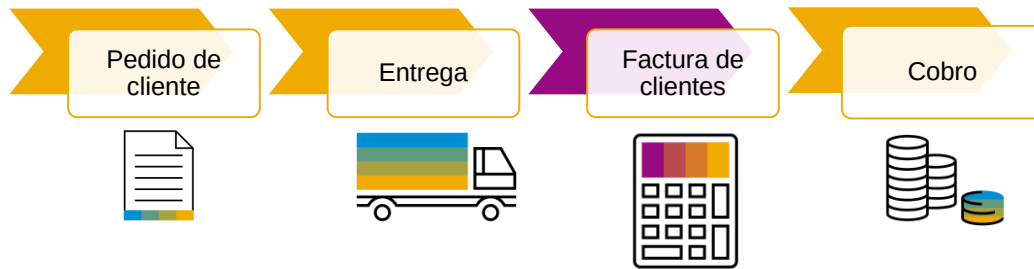
Proceso de ventas



- La entrega indica que se llevó a cabo el envío de las mercancías.

La entrega indica que se llevó a cabo el envío de las mercancías.

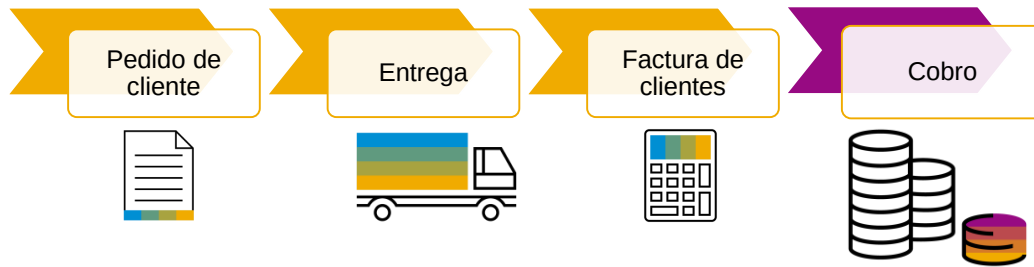
Proceso de ventas



- La factura de clientes es el único documento obligatorio en el proceso de ventas.
- También representa la solicitud de pago y registra los ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La factura de clientes es el único documento que se debe crear en el proceso de ventas. También representa la solicitud de pago y registra los ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Proceso de ventas



- El cobro recibe el pago del cliente y borra la deuda de la cuenta del cliente.
- Los pagos efectuados se realizan en el módulo Gestión de bancos.

El cobro recibe el pago del cliente y borra la deuda de la cuenta del cliente. La reconciliación interna se realiza automáticamente.

Los pagos efectuados se realizan en el módulo Gestión de bancos.

Como parte de un proceso de ventas optimizado, es posible contabilizar un pago y crear la factura. Para hacerlo, seleccione el icono Medios de pago cuando cree la factura e introduzca el importe del cobro. Esto creará un importe a pagar de cobro que se aplica a la factura que acaba de crear.

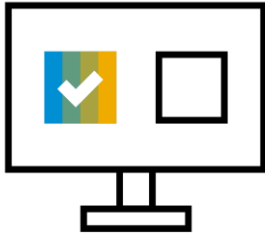
Datos clave: Interlocutores comerciales

- Cada documento en el proceso de ventas debe tener asignado un interlocutor comercial.
- Interlocutores comerciales del proceso de ventas:
 - Clientes potenciales
 - Clientes
- Datos sobre los clientes potenciales y clientes:
 1. Un cliente potencial puede convertirse fácilmente en un cliente.
 2. Los pedidos de cliente pueden tener asignado un cliente o un cliente potencial.
 3. Una vez que pasa a la entrega, debe tener un cliente.



Cada documento en el proceso de ventas debe tener asignado un interlocutor comercial. Los interlocutores comerciales utilizados en el proceso de ventas son clientes potenciales y clientes. Un cliente potencial puede convertirse fácilmente en un cliente. Un pedido de un cliente puede tener asignado a un cliente o a un cliente potencial. Una vez que pasa a la entrega, debe tener un cliente. Los datos maestros de clientes describen a las personas y organizaciones a quienes su empresa les vende productos y servicios. Los registros maestros de datos de clientes se utilizan como base para la creación de documentos relacionados con el procesamiento y cumplimiento de pedidos para clientes y para el asistente para reclamaciones de clientes.

Datos clave: Artículos



- Los artículos representan productos en venta
- Los artículos pueden ser tanto para mercancías como para servicios
- La información sobre artículos se almacena en el registro maestro de artículo.



Además del interlocutor comercial, otros datos clave que se introducen en el pedido de cliente son los datos del artículo.

Los artículos representan productos en venta, ya sean mercancías o servicios.

Al igual que los datos maestros del cliente, la información de los artículos se almacena en informes de datos maestros.

Los servicios que vende también pueden definirse como informes de datos maestros de artículos. Si los servicios se definen como artículos, pueden introducirse junto con los artículos físicos en el pedido de cliente. En caso contrario, utilice el campo Clase de artículo/servicio para cambiar a un documento de servicio en el cual puedan introducirse las descripciones de los servicios y los precios.

Uso de listas de precios



Conceptos básicos de la lista de precios:

- Se proporcionan 10 listas de precios estándar.
- Fije los precios para sus artículos en las listas de precios.
- Asigne una lista de precios a cada cliente.
- La lista de precios asignada aparece automáticamente en el documento de venta.

Cuando introduce un artículo en un documento de ventas, se encuentra automáticamente un precio.

¿Cómo funciona?

SAP Business One proporciona 10 listas de precios estándar. Luego, defina los precios para cada lista de precios de sus artículos. Claro que, no debe usar las diez listas de precios, pero se le proporcionan para que pueda ofrecer diferentes precios a los diferentes grupos de clientes.

Asigna una lista de precios a cada cliente mediante las condiciones de pago estándar. Sin duda, la lista de precios se puede cambiar en el registro maestro de clientes.

Cuando introduce un cliente en un documento de venta, la lista de precios asignada aparece por defecto en el documento automáticamente.

El sistema usa dicha lista para asignar los precios a los artículos en el pedido.

Sin duda, pueden utilizarse asignaciones de precios más complejas, como precios especiales, grupos de descuento y jerarquías de precios. Éstas se explican en los temas de e-learning sobre precios.

Los usuarios autorizados pueden modificar los precios en el pedido de cliente. Por ejemplo, un vendedor puede otorgar un 5% de descuento en un artículo específico o en un pedido de cliente completo.

Factura de clientes en un proceso de ventas optimizado



Factura de clientes:

- El único documento obligatorio en el proceso de ventas.
- Diseñada como documento extremadamente eficiente para un negocio pequeño con pocos empleados.
- Puede realizar el trabajo de registrar el pedido del cliente, iniciar la entrega, contabilizar la salida de mercancías y registrar lo que el cliente debe.

Para nuestro proceso optimizado, utilizaremos solo un documento: la factura de cliente.

La factura de clientes es el único documento obligatorio en el proceso de ventas. La factura de cliente está diseñada para ser un documento extremadamente eficiente para pequeños negocios con solo algunos empleados.

La factura de cliente puede realizar el trabajo de registrar el pedido del cliente, iniciar la entrega, contabilizar la salida de mercancías y registrar lo que el cliente debe.

Contabilizaciones de factura de clientes



- Grabar una factura de cliente siempre activa dos contabilizaciones:
 - Debe en la cuenta del cliente
 - Haber en los ingresos por ventas
- Cuando una factura de clientes no posee documentos precedentes, se realizan dos contabilizaciones adicionales
 - Debe en el coste de los artículos vendidos
 - Haber en una cuenta de existencias

Cliente		Ingresos por ventas	
100			100

Cta. de gastos		Cta. existencias	
50			50

Grabar una factura de cliente siempre activa dos contabilizaciones: un débito a la cuenta del cliente para mostrar lo que se debe y un crédito para los ingresos de ventas.

Cuando un artículo de inventario se vende en una factura de cliente que no posee documentos precedentes, se realizan dos contabilizaciones adicionales. Estas son las contabilizaciones para sacar el artículo del inventario que generalmente se gestiona por un documento de entrega en un sistema de inventario permanente: un débito para el coste de la cuenta de mercancías vendidas y un crédito para la cuenta de stock.

Sin duda, este gráfico cubre solo las transacciones contables básicas. Es posible que existan contabilizaciones adicionales para los impuestos o ingresos y gastos adicionales.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los documentos principales del proceso de venta son el pedido de cliente, entrega y factura de cliente. El cobro al final del proceso de venta se lleva a cabo en un módulo bancario.
- Todos los documentos de ventas deben tener un interlocutor comercial asignado.
- Un documento de ventas puede vender productos o servicios. Las mercancías se representan por los registros maestros de artículos. Si los servicios se representan como artículos, pueden venderse con artículos físicos en documentos de ventas, de lo contrario se venden en documentos de tipo servicio.
- SAP Business One calcula la determinación de precios de forma automática en los pedidos de cliente. La determinación de precios puede modificarse en los documentos de ventas por parte de usuarios autorizados.
- El único documento de venta obligatorio es la factura de clientes. Cuando una factura de cliente se utiliza sola sin documentos precedentes, puede llevar a cabo las funciones del pedido del cliente, entrega y la factura.
- La factura de cliente con frecuencia se utiliza en un proceso de ventas optimizado.

Los documentos principales del proceso de venta son el pedido de cliente, entrega y factura de cliente. El cobro al final del proceso de venta se lleva a cabo en un módulo bancario.

Todos los documentos de ventas deben tener un interlocutor comercial asignado.

Un documento de ventas puede vender productos o servicios. Las mercancías se representan por los registros maestros de artículos. Si los servicios se representan como artículos, pueden venderse con artículos físicos en documentos de ventas, de lo contrario se venden en documentos de venta de tipo servicio.

SAP Business One calcula la determinación de precios de forma automática en el pedido de cliente. La determinación de precios puede modificarse en los documentos de ventas por parte de usuarios autorizados.

El único documento de venta obligatorio es la factura de clientes. Cuando una factura de cliente se utiliza sola sin documentos precedentes, esta puede llevar a cabo las funciones del pedido del cliente, entrega y la factura.

Esto es por qué la factura de cliente con frecuencia se utiliza en un proceso de ventas optimizado.



Ventas - clientes: **Del pedido de cliente al cobro**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema del pedido del cliente al cobro.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Llevar a cabo los pasos en el proceso de ventas desde el pedido del cliente al cobro
- Describir el efecto que tiene cada paso en el inventario y la contabilidad

En este tema, llevaremos a cabo los pasos del proceso de ventas desde el pedido al cobro. A medida que creamos cada documento, describimos el efecto de cada paso en el inventario y la contabilidad.

Escenario empresarial

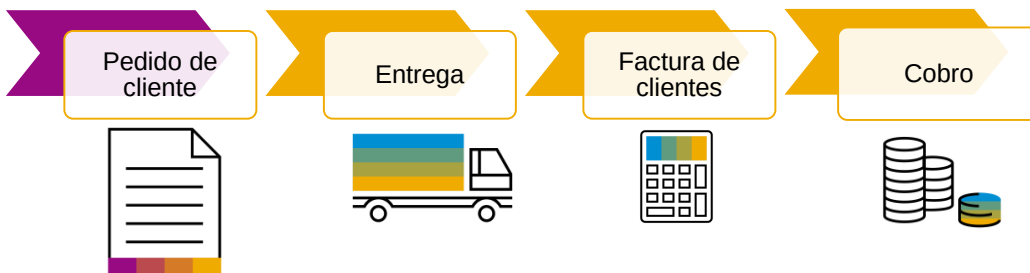


- Su empresa fijó que la satisfacción del cliente será la mayor prioridad y desea usar los procesos eficientes en ventas para garantizar que las demandas del cliente se puedan cumplir lo más rápido posible.
- Revisaremos el proceso de ventas desde el pedido al cobro prestando atención a la comprensión del impacto de cada paso para ver cómo podemos mejorar el proceso.

Su empresa fijó que la satisfacción del cliente será la mayor prioridad y desea usar los procesos eficientes en ventas para garantizar que las demandas del cliente se puedan cumplir lo más rápido posible.

Revisaremos el proceso de ventas desde el pedido al cobro prestando atención a la comprensión del impacto de cada paso para ver cómo podemos mejorar el proceso.

Pedido de cliente



Características del pedido de cliente:

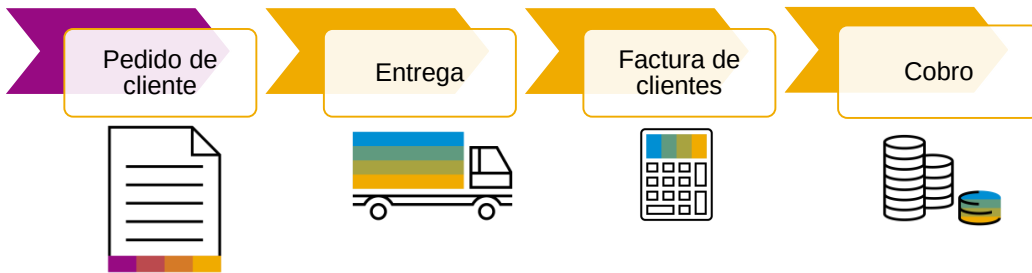
- Puede modificar un pedido de cliente una vez que lo haya contabilizado.
- Un pedido de cliente puede basarse en una o más ofertas de venta.
- Puede crear pedidos directamente desde los pedidos de cliente.
- El pedido de cliente no contabiliza las transacciones de inventario o los cambios basados en valores, pero los artículos se añaden a la cantidad comprometida en el módulo de inventario.

El pedido de cliente es un documento importante, ya que avisa a todos que deben comenzar a trabajar para cumplir con el pedido. Como tal, este documento es importante para planificar la producción, crear pedidos y programar recursos.

- Puede modificar un pedido de cliente (modificar las cantidades, actualizar los precios o descuentos, etc.) una vez que lo contabilice. Esto es posible siempre y cuando haya establecido las parametrizaciones correctas en Parametrizaciones de documento y el pedido del cliente aún este abierto.
- Un pedido de cliente puede basarse en una o más ofertas de venta.
- Una característica exclusiva de SAP Business One consiste en la posibilidad de crear pedidos directamente desde los pedidos de cliente, lo que optimiza la cadena de suministro y los procesos de planificación de los materiales necesarios.

En SAP Business One, los pedidos de cliente afectan el nivel de stock disponible. Es decir, las cantidades de los pedidos reducen el stock disponible. Cuando introduce pedidos de cliente, las transacciones de inventario o los cambios basados en el valor no se contabilizan en el libro mayor, pero los artículos se añaden a la cantidad comprometida en el módulo de inventario.

Escenario de pedido de cliente



- Nuestro cliente solicita 5 impresoras
- En el pedido de cliente, introducimos el cliente, los artículos y la cantidad
- El sistema determina el precio automáticamente
- Se introduce un descuento manual del 1% en el pedido
- El cliente también cumple los requisitos para recibir un descuento del 2% por pago adelantado

Imaginemos que nuestro cliente solicita 5 impresoras.

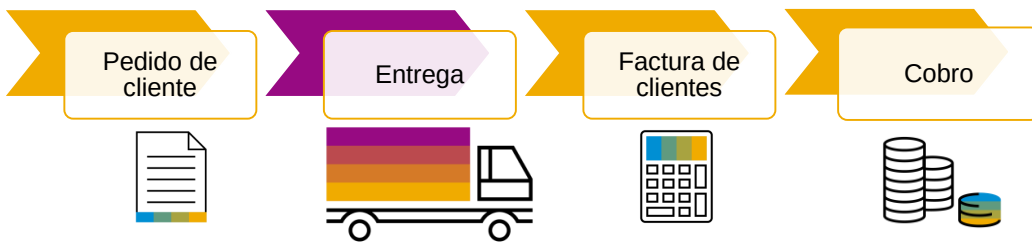
En el pedido de cliente, introducimos el cliente, los artículos y la cantidad

El sistema determina el precio automáticamente, en función de la lista de precios asignada.

El vendedor ofrece un descuento al cliente, por lo que se indica un descuento manual del 1% en el pedido de cliente

En función de las condiciones de pago, el cliente cumple los requisitos para recibir un descuento del 2% por pronto pago

Entrega



Características de entrega:

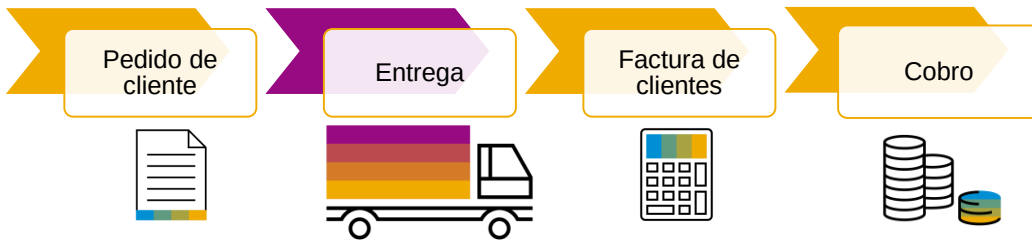
- Registra que las mercancías se enviaron.
- Se puede crear a partir de un pedido de cliente u oferta de ventas.
- Puede contener artículos de varios pedidos de cliente u ofertas

Una entrega registra que las mercancías se enviaron. Este documento también suele denominarse documento de embalaje o nota de entrega.

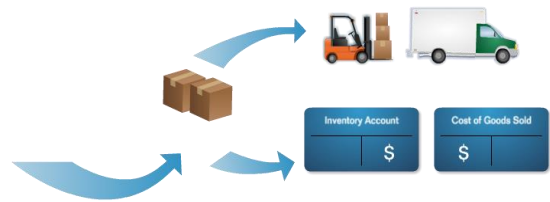
Puede crear una nota de entrega a partir de un pedido de cliente o una oferta de cliente. Para hacerlo, abra el pedido o la oferta de cliente y seleccione Entrega en la lista desplegable Copiar a.

Si tiene varios pedidos de cliente para entregar a un cliente, abra una entrega vacía, añada el nombre de cliente y use la opción Copiar de para seleccionar a partir de una lista de pedidos y ofertas de clientes de ese cliente en particular.

Efecto de entrega

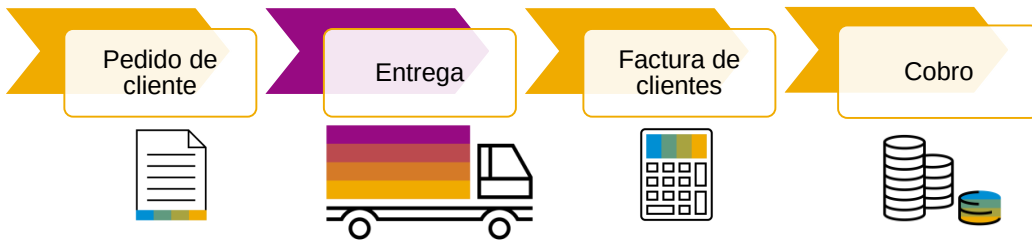


- Añadir una entrega reduce los niveles de inventario.
- Si utiliza un inventario permanente, los cambios de inventario relevantes se contabilizan.
- Si la entrega está basada en un pedido de cliente, también se reduce la cantidad comprometida de ese pedido.



Añadir una entrega reduce los niveles de inventario reales. Cuando se contabiliza una entrega, también se contabiliza la salida de mercancías. Las mercancías abandonan el almacén, se reducen las cantidades de inventario y, si utiliza un inventario permanente, los cambios relevantes de inventario se contabilizan. Si la entrega está basada en un pedido de cliente, también se reducirá la cantidad comprometida de ese pedido.

Escenario de entrega

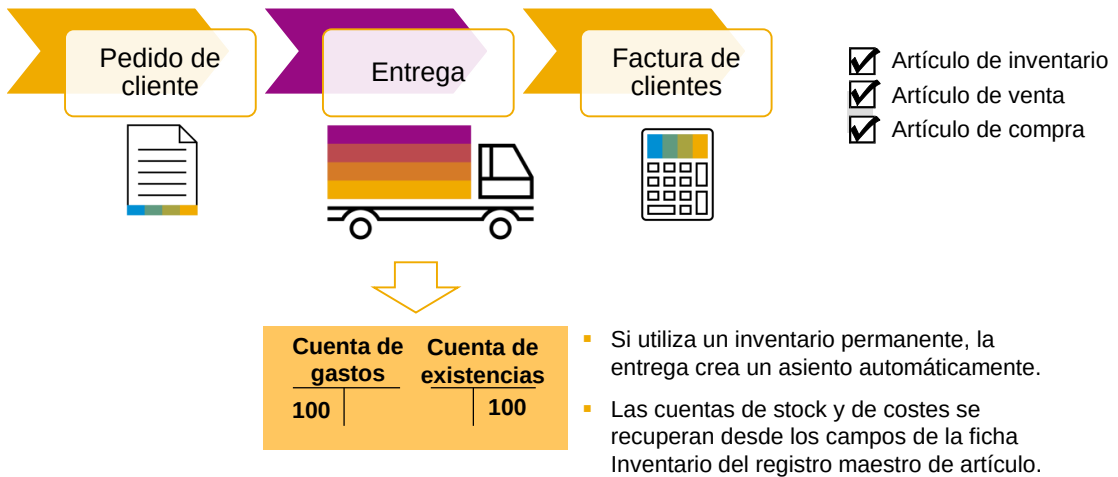


- Enviamos 5 impresoras al cliente
- Se borra la cantidad de 5 impresoras del inventario
- Se abona el coste del artículo a la cuenta de inventario
- Se carga a la cuenta de variación de existencias



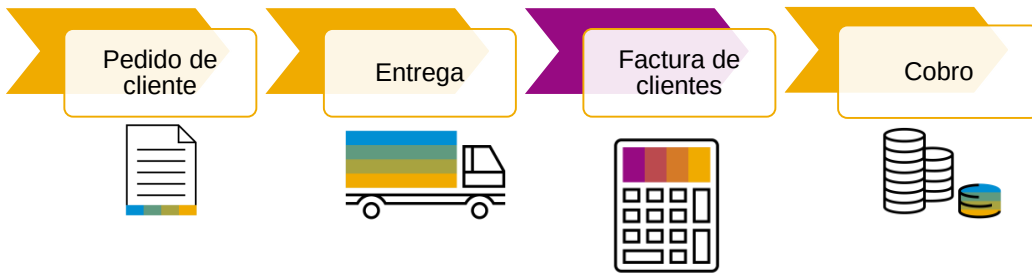
En nuestra situación de ejemplo, nuestro cliente solicitó 5 impresoras.
Cuando es el momento, enviamos 5 impresoras al cliente.
Se borra la cantidad de 5 impresoras del inventario.
Se abona el coste del artículo a la cuenta de inventario.
Se carga el coste de la cuenta de variación de existencias.

Entregas y contabilidad



Si utiliza un inventario permanente, el sistema crea un asiento automáticamente.
El asiento contabiliza el valor del coste del artículo actual en la columna del Debe de la cuenta de gastos (tales como el coste de la mercancía vendida) y en la columna del Haber de la cuenta de existencias. La cuenta de existencias y la cuenta de gastos se recuperan a partir del campo Cuenta de existencias y el campo Cuenta de costes de la ficha Inventario del registro maestro de artículos. La cantidad del stock se ve siempre afectada, utilice o no un inventario permanente.

Factura de clientes

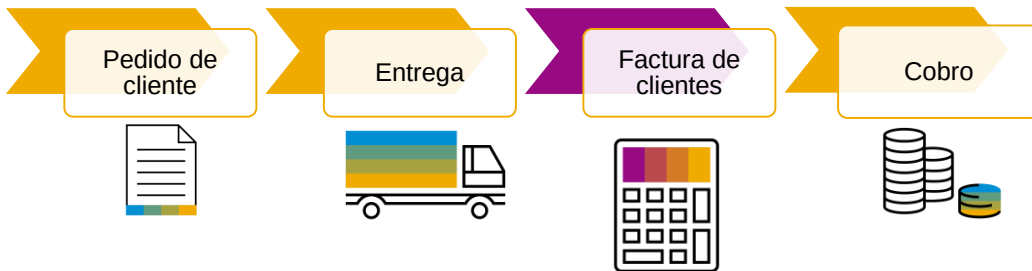


- La factura de clientes representa una solicitud de pago.
- La contabilización de una factura de clientes registra los ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Una vez añadida, la factura de clientes crea automáticamente la contabilización del asiento en las cuentas de cliente y de ingresos.

Una factura de clientes es una solicitud de pago. La contabilización de una factura de clientes registra los ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Una vez añadida, la factura de clientes crea automáticamente la contabilización del asiento en las cuentas de cliente y de ingresos correspondientes.

Escenario de factura de clientes



- Realizamos la factura de las 5 impresoras para nuestro cliente
- El importe total incluye el descuento manual del 1%
- La fecha de vencimiento se basa en las condiciones de pago del cliente
- Se crea un asiento para registrar lo siguiente:
 - el Haber en los ingresos
 - al Debe de la cuenta del cliente

En nuestra situación de ejemplo, hemos entregado 5 impresoras a nuestro cliente.

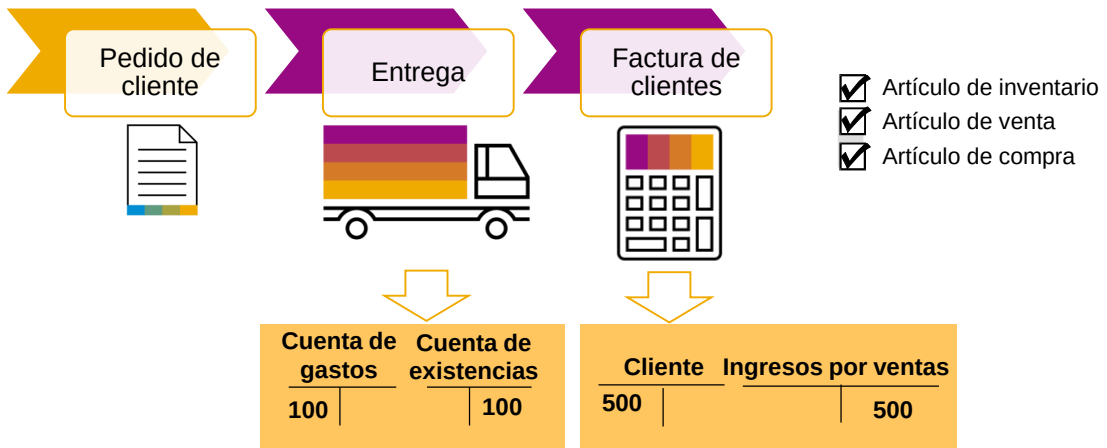
Ahora realizamos la factura de las impresoras para nuestro cliente.

El importe total se redujo en un 1% de descuento que introdujo el vendedor manualmente.

La fecha de vencimiento se basa en las condiciones de pago del cliente. Estas condiciones de pago también incluyen un descuento del 2% por pago adelantado.

Cuando se añade la factura de clientes, se crea automáticamente un asiento para registrar el Haber en los ingresos y el Debe en la cuenta del cliente.

Contabilizaciones del proceso de ventas de artículos de inventario



Aquí vemos los asientos realizados en un sistema de inventario permanente para artículos de inventario. Anteriormente vimos que la entrega crea un asiento asociado con la venta de mercancías y la reducción en el valor del inventario.

Una factura de clientes registra lo que debe el cliente y los ingresos que derivan de la venta.

Es posible que existan contabilizaciones adicionales para los impuestos o ingresos y gastos adicionales.

Previsualización de asiento



Previsualización de
asiento

La previsualización del asiento le permite simular los asientos antes de que se contabilicen.



Cuenta de gastos	Cuenta de existencias
100	100



Cliente	Ingresos p/ ventas
500	500

Una vez que se realiza el asiento, no puede modificarse, solo anularse.

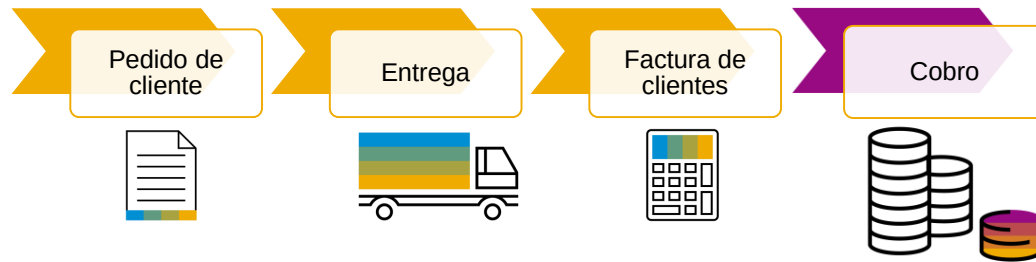
La previsualización del asiento le permite simular los asientos antes de que realmente ocurran en la base de datos.

Esto puede ser útil si crea una factura de cliente con circunstancias especiales y desea comprobar el asiento antes de contabilizar la factura. También es útil para capacitar a los nuevos empleados o probar las parametrizaciones durante una implementación. La función está disponible para todos los documentos que crean contabilizaciones de asiento.

Seleccione el icono Previsualización de asiento para ver de forma instantánea lo que sucede cuando contabiliza el documento.

La simulación incluye cuentas de libro mayor y la distribución del Centro de coste.

Cobro



- Los cobros representan el último paso del proceso básico de ventas, a pesar de que son una función en Gestión de bancos.
- Los pagos de clientes pueden procesarse para transferencias bancarias, cheques, tarjetas de crédito y efectivo. En algunas localizaciones, también puede utilizarse una letra de cambio.
- Cuando se añade el pago, se crea un asiento de forma automática.

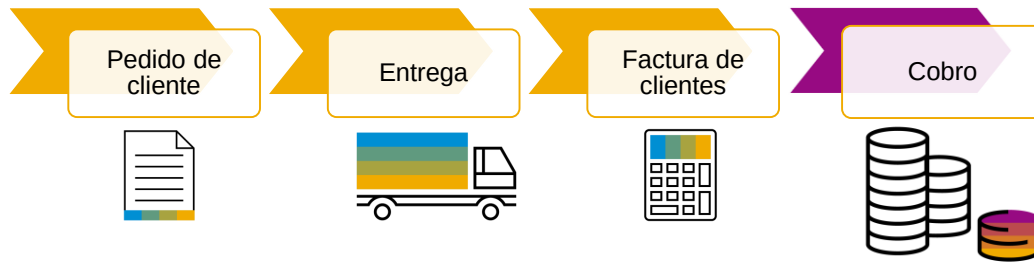
Los cobros representan el último paso del proceso básico de ventas, a pesar de que son una función en el módulo Gestión de bancos. Al contabilizar un cobro, se recibe el pago del cliente. Los pagos de clientes pueden procesarse para transferencias bancarias, cheques, tarjetas de crédito y efectivo. En algunas localizaciones, también puede utilizarse una letra de cambio.

Cuando se añade el cobro, se crea un asiento que acredita el importe de la cuenta del cliente para el pago. Según el medio de pago, se debitará de la cuenta de mayor correspondiente (por ejemplo, una de nuestras cuentas bancarias). Si se aplica un descuento por pago adelantado, se realizará un débito en la cuenta de descuento.

Cuando crea un cobro para borrar (total o parcialmente) un documento o una transacción, la reconciliación interna ocurre automáticamente, lo que significa que la factura del cliente y el pago coinciden en el sistema.

Además, el asistente de pago se puede usar para procesar tanto los cobros como los pagos efectuados. También se pueden recibir pagos automáticamente desde una transferencia bancaria mediante el proceso de transferencia bancaria en diversas localizaciones.

Escenario de cobro



- El cliente paga la factura a tiempo por las 5 impresoras.
- El importe total incluye el descuento manual del 1% y el descuento del 2% por pronto pago.
- Se crea un asiento para registrar lo siguiente:
 - el Debe de la cuenta bancaria local y de las cuentas de descuentos
 - el Haber en la cuenta del cliente

Consideremos la situación de ejemplo.

El cliente paga la factura a tiempo por las 5 impresoras

El importe total incluye el descuento manual del 1% y el descuento del 2% por pronto pago. El descuento por pronto pago aparece por defecto en las condiciones de pago asociadas al registro maestro de clientes.

Se crea un asiento para registrar lo siguiente:

- el Debe de la cuenta bancaria local, o una cuenta de compensación dependiendo de las condiciones de pago seleccionadas, y para las cuentas con descuento
- y el Haber en la cuenta del cliente

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los pedidos de cliente incluyen información para realizar el pedido, entregar mercancías y facturar al cliente. No tienen efecto en la contabilidad.
- Los pedidos del cliente pueden modificarse luego de la contabilización siempre y cuando se lleven a cabo las parametrizaciones correctas y el pedido aún esté abierto.
- Una entrega indica que las mercancías se enviaron y reduce los niveles de inventario.
- En el inventario permanente, contabilizar una entrega debita el coste del artículo actual y acredita la cuenta de stock de inventario.
- Una factura de clientes es una solicitud de pago. Cuando uno se contabiliza, un asiento contabiliza un débito a la cuenta del cliente y un crédito a los ingresos de ventas y todas las cuentas de impuestos.
- Puede previsualizar los asientos antes de que se contabilicen.
- Los cobros representan el último paso del proceso de ventas, a pesar de que son una función en Gestión de bancos.

Los pedidos de cliente incluyen la información básica para realizar el pedido, entregar mercancías y facturar al cliente. Un pedido de cliente no tiene efecto en la contabilidad.

Los pedidos del cliente pueden modificarse luego de la contabilización siempre y cuando se lleven a cabo las parametrizaciones correctas y el pedido aún esté abierto.

Una entrega indica que las mercancías se enviaron y reduce los niveles de inventario.

Si ejecuta un inventario permanente, contabilizar una entrega debita el coste del artículo actual y acredita la cuenta de stock de inventario.

Una factura de clientes es una solicitud de pago. Cuando uno se contabiliza una factura de cliente, un asiento contabiliza un débito a la cuenta del cliente y un crédito a los ingresos de ventas y todas las cuentas de impuestos.

Puede previsualizar los asientos antes de que se contabilicen.

Los cobros representan el último paso del proceso básico de ventas, a pesar de que son una función en Gestión de bancos.



Ventas - clientes: **Clientes y grupos de clientes**

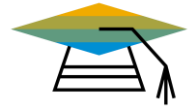
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre clientes y grupos de clientes.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Definir un grupo de clientes
- Crear un nuevo cliente
- Crear un cliente potencial
- Convertir un cliente potencial en un cliente

En este tema, definiremos un nuevo grupo de clientes y un nuevo cliente que pertenece a este grupo. Crearemos un cliente potencial y luego convertiremos el cliente potencial en cliente.

Escenario empresarial



- Usted tiene una campaña publicitaria centrada en atraer escuelas locales como nuevos clientes.
- Cree un nuevo grupo de clientes para gestionar la determinación especial de precios y las condiciones de pago para las escuelas.
- Usar el grupo de cliente ayuda a simplificar el proceso de creación de clientes y facilita una mejor realización de informes.

Usted tiene una campaña publicitaria centrada en atraer escuelas locales como nuevos clientes.
Cree un nuevo grupo de clientes para gestionar la determinación especial de precios y las condiciones de pago para las escuelas.
Usar el grupo de cliente ayuda a simplificar el proceso de creación de clientes potenciales y clientes, así como también facilita una mejor realización de informes.

Interlocutores comerciales

- Dos tipos de interlocutores comerciales se utilizan en el proceso de ventas:
 - Clientes potenciales
 - Clientes
- Cuando realiza la primera venta, cambia la clase de interlocutor comercial a cliente
- Los pedidos de cliente pueden tener clientes o clientes potenciales. Las entregas deben tener clientes.



Dos tipos de interlocutores comerciales se utilizan en el proceso de ventas: clientes potenciales y clientes.

Puede comenzar el proceso con el tipo de interlocutor comercial maestro: cliente potencial. Un cliente potencial describe a las personas y organizaciones en el pipeline de ventas, es decir, los clientes potenciales. Los registros maestros de datos de clientes potenciales se utilizan como base para las ventas y el marketing. Cuando realiza la primera venta a un cliente potencial, cambia la clase de interlocutor comercial a cliente, lo que convierte al cliente potencial en un cliente real.

Un pedido de un cliente puede tener asignado a un cliente o a un cliente potencial. Una vez que pasa a la entrega, debe tener un cliente.

La información sobre los clientes potenciales y clientes se conserva en los registros maestros del interlocutor comercial. Mantener los datos maestros centralmente para los interlocutores comerciales le permite almacenar toda la información necesaria para ventas, reducir la duplicación y evitar los errores de registro de datos.

Datos maestros de interlocutor comercial

Business Partner Master Data

Code: Manual C62000 Customer

Name: Mashina Corporation

Foreign Name:

Group: Distributors

Currency: British Pound

Federal Tax ID: GB566678950

Account Balance: 36.00

Deliveries: 10,522.39

Orders: 28,109.69

Opportunities: 10

Local Currency: GBP

General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment Run Accounting Properties Remarks Attachments eDocs

Tel 1

Tel 2

Mobile Phone

Fax

E-Mail

Web Site

Shipping Type

Password

Factoring Indicator

BP Project

Industry

Business Partner Type

Personal Data Protection

Natural Person

Alias Name

Sales Analysis Report by Customer (Detailed)

#	Document	Install...	Sales E...	Posting Date	Due ...	Customer Name	Sales A...	Applied A...	Gross Profit	Gr...
1	OR 5	1 of 1	Jim Bosvik	30.01	10.02.06	Mashina Corp	8,700.00	GBP 8,700.00	GBP 2,221.48	
2	OR 16	1 of 1	Jim Bosvik	10.04	20.04.06	Mashina Corp	1,937.50	GBP 1,937.50	GBP 476.05	
3	OR 24	1 of 1	Jim Bosvik	15.06	25.06.06	Mashina Corp	10,381.25	GBP 10,381.25	GBP 3,224.45	
4	OR 29	1 of 1	Jim Bosvik	18.07	28.07.06	Mashina Corp	4,212.50	GBP 4,212.50	GBP 1,406.19	
							383,681.78	GBP 360,256.78	JP 127,976.75	50.05

Amounts are Multiples of GBP 1,000.00

Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec

Gross Profit Applied Amount Sales Amount

Print Diagram Diagram Bar Graph

Estructura común para todos los interlocutores comerciales:

- Cliente
- Cliente potencial
- Proveedor

Vincular al saldo de cuenta

Realización de informes disponible directamente del registro maestro

Nos interesan los clientes potenciales y clientes utilizados en el proceso de ventas, pero existe también otro registro maestro de interlocutores comerciales, el registro maestro de proveedores, el cual utiliza en las compras. La razón por la que se menciona aquí es debido a que los datos para estos tres tipos de registros maestros de datos son muy similares.

Por lo tanto, SAP Business One usa ventanas con una estructura común para los tres tipos de datos maestros: cliente, cliente potencial y proveedor.

El registro maestro del interlocutor comercial incluye detalles de la empresa como las direcciones y números de teléfono, las personas de contacto empresarial, detalles de logística, información de impuestos, información contable, así como también enlaces a los saldos de cuentas y realización de informes.

Direcciones de interlocutores comerciales



Dirección de entrega

- Varias direcciones posibles para cada clase de dirección
- Puede fijar valores predeterminados para cada clase de dirección



Dirección de facturación



Dirección de persona de contacto

Los clientes y los clientes potenciales tienen múltiples direcciones de facturación y envío almacenadas en el registro maestro de interlocutores comerciales.

Puede fijar una dirección de facturación y una dirección de envío como predeterminadas.

Además, tiene direcciones para todas las personas de contacto del interlocutor comercial.

Las direcciones se copian automáticamente desde el registro maestro de interlocutores comerciales a los documentos de marketing.

Cuando se encuentran disponibles múltiples direcciones, una casilla de selección está disponible dentro de los documentos de marketing para seleccionar la dirección correcta.

Parametrizaciones previas

General Settings

BP Budget Services Display Font & Bkgd Path Inventory Resources Cash Flow Cockpit Cost Accounting Pricing Hide Function

Customer Activity Restrictions

- ☒ Credit Limit
- ☐ Commitment Limit
- ☐ Consider Deliveries Balance

Set Commission by

- ☒ Sales Employees
- ☐ Items
- ☐ Customers

Approval Process

- ☒ Enable Approval Process
- ☐ Enable Approval Process in DI
- ☐ Enable Updating the Document Generated/Updated by Approval Process
- ☐ Enable Originator to Update the Document Draft in Pending/Approved Status
- ☐ Enable Authorizer to Update Document Draft in Pending Status

Payment Terms Preferences

Default Payment Method for Customer: Incoming BT

Default Payment Method for Vendor: Outgoing BT

Submit Credit Vouchers: Automatically

Default Dunning Term for Customer: Standard

Default Payment Term for Customer: 2P10Net30

Default Payment Term for Vendor: Net30

☐ Apply Changes in BP Fields to New Business Partners Only

☐ Use Shipped Goods Account for Customer

☒ Display Inactive Business Partners in Reports

☒ Display Inactive Business Partners in Marketing Documents

☐ Apply IBAN Validation to Bank Accounts

☒ Allow Updating Address ID

☐ Enable Data Ownership

Manage Data Ownership By: Business Partner and Document

Blanket Agreements

- ☐ Allow Multiple Blanket Agreements for Same Period
- ☐ Enable Updating Unit Price/Planned Quantity/Planned Amount in Blanket Agreement with Linked Documents

OK Cancel

Valores predeterminados de IC:

- Condiciones de pago
- Vías de pago
- Condiciones de reclamación

Antes de comenzar a introducir interlocutores comerciales al sistema, fije los valores predeterminados para los interlocutores comerciales a nivel de la empresa.

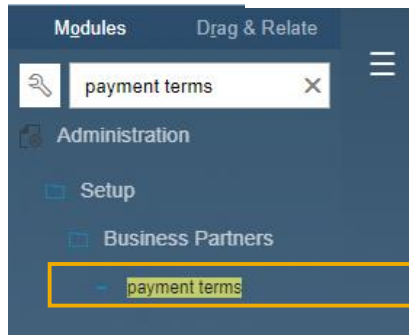
En la ficha IC de las Parametrizaciones generales de la empresa, tiene la opción de fijar las condiciones de pago predeterminadas, los métodos de pago predeterminados y las condiciones de reclamación (para cuando un cliente no abona a tiempo).

Estos valores predeterminados luego se copian a cada uno de los registros de datos maestros de interlocutores comerciales recién creados.

Claro que, todos estos valores estándar pueden modificarse en el registro de datos maestros, y hasta cuando sea necesario en los documentos de ventas.

Condiciones de pago

**Gestión > Configuración >
Interlocutores comerciales**



The 'Payment Terms - Setup' dialog box is shown. It contains the following fields and values:

Payment Terms - Setup	
Payment Terms Code	2P10Net30
Due Date Based on	Document Date
Start From	+ 0 Months + 0 Days
Tolerance Days	
No. of Installments	0
Open Incoming Payment	No
Cash Discount Name	2P10Net30
BP Fields	
Total Discount %	0.00
Interest % on Receivables	0.00
Price List	Base Price
Max. Credit	0.00
Commitment Limit	0.00
Add Cancel	

Los detalles detrás de las parametrizaciones predeterminadas así como también las opciones de configuración adicionales se encuentran en el menú Gestión, en Configuración para Interlocutores comerciales.

En este menú puede encontrar los detalles detrás de las condiciones de pago y condiciones de reclamación, así como también otras parametrizaciones relacionadas con los interlocutores comerciales. Las condiciones de pago son muy importantes y no sólo contienen cálculos de la fecha de vencimiento y descuento por pronto pago. Los límites de crédito y las listas de precio también se especifican en las definiciones de las condiciones de pago.

Además, una lista de precios predeterminada puede asignarse para todos los clientes a través de la definición de las condiciones de pago.

Otra opción para asignar una lista de precios es a través de un grupo de clientes.

Grupos de clientes



Para determinar precios y realizar de informes

- Cliente asignado a solo un grupo
- Puede utilizar grupos de clientes en la gestión de informes para ver las cifras de ventas de diferentes sectores.
- Puede asignar una lista de precios a un grupo de clientes
- La lista de precios asignada al grupo reemplazará el valor por defecto de Parametrizaciones generales.

Los grupos de clientes son una forma de clasificar los clientes para la determinación de precios y la realización de informes. Es posible que desee clasificar a los clientes por sectores o por tamaño.

Un cliente puede estar asignado a un grupo.

Cuando ejecute los informes, puede ejecutarlos por grupos de clientes. Esto le permite ver las cifras de ventas de los diferentes sectores. Luego, puede clasificar los datos o realizar selecciones en base a los grupos.

Si asigna una lista de precios a un grupo de clientes, la lista de precios asignada al grupo de clientes reemplazará la predeterminada de las parametrizaciones generales.

Cientes potenciales y clientes

Cientes potenciales

- Utilizados en documentos o pedidos de cliente previos a la venta.
- No se utilizan en entregas ni en facturas



Además de los clientes en el proceso de ventas, también tenemos los clientes potenciales.

Los clientes potenciales se utilizan para identificar un cliente potencial.

Tener datos maestros de clientes potenciales le permite documentar y realizar un seguimiento de las actividades de preventa para un cliente potencial.

Puede crear los siguientes documentos para los datos maestros de un cliente potencial: oferta de cliente, pedido de cliente, oportunidad de venta y actividad.

Los clientes potenciales no pueden utilizarse en entregas o facturas.

Esto le permite comenzar el procesamiento de un pedido de cliente potencial, pero evita que los usuarios no informados entreguen artículos a un cliente no conocido o no aprobado.

Una vez que asigna un cliente potencial a un documento de ventas, éste no se puede eliminar, aunque no se proceda con la operación.

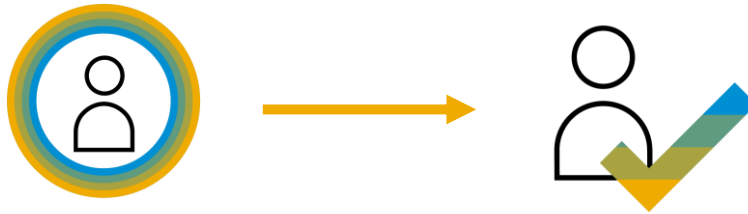
Cientes potenciales y clientes

Cientes potenciales

- Utilizados en documentos o pedidos de cliente previos a la venta.
- No se utilizan en entregas ni en facturas

clientes

- Utilizados en cualquier documento de ventas
- Los clientes potenciales se transforman en clientes cuando realizan una compra



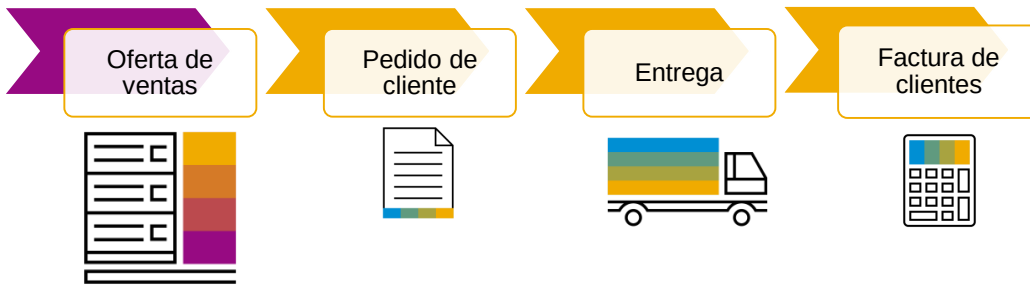
Cuando el cliente potencial compra el producto o servicio se transforma en un cliente. En este caso, todo lo que debe hacer es modificar la clase de interlocutor comercial en el registro maestro de cliente potencial a cliente. Toda la información añadida al registro maestro de datos de clientes potenciales se graba, así como los documentos creados para el cliente potencial.

Por ejemplo, si creó un pedido de cliente para un cliente potencial, cuando dicho cliente potencial se transforme en un cliente y compre los artículos del pedido de cliente, puede utilizar este pedido como base para crear un documento de entrega y, más adelante, una factura.

Dado que SAP Business One automatiza muchos procesos relacionados con el proceso de Ventas - clientes, es fundamental que seleccione o introduzca la información correcta sobre el cliente y los artículos en el momento de iniciar el pedido de cliente.

Por ejemplo, si se introducen incorrectamente o de manera incompleta datos tan simples como la dirección de facturación o la dirección de envío del cliente, esto puede afectar gravemente el balance final de la empresa cuando los artículos pedidos lleguen a lugares incorrectos o las facturas se envíen a oficinas erróneas. Además, en algunas localizaciones como Estados Unidos el indicador de impuestos y la tasa se determinan de acuerdo con la asignación de envío. Por lo tanto, asegúrese de seleccionar la dirección de envío correcta desde la lista desplegable.

Cientes potenciales en ofertas de venta



- Un cliente potencial solicita una oferta para un ordenador con accesorios.
- En las ofertas introducimos los datos maestros del cliente potencial, los artículos y las cantidades.
- El sistema determina el precio automáticamente
- Se introduce un descuento manual del 1% en la oferta.

Observemos la utilización de los clientes potenciales en los documentos de venta en un escenario empresarial clásico.

Un cliente potencial solicita una oferta para un ordenador con accesorios.

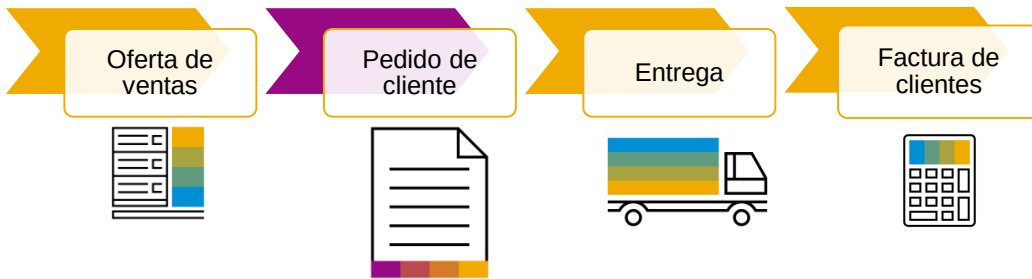
En las ofertas introducimos los datos maestros del cliente potencial, los artículos y las cantidades.

La oferta de ventas actúa como una oferta para el interesado en mercancías específicas a un precio específico.

La determinación de precios para este artículo asociado con el cliente potencial se determina automáticamente.

Decidimos brindarle este cliente potencial un descuento adicional, por lo que registramos un descuento manual del 1% en la oferta.

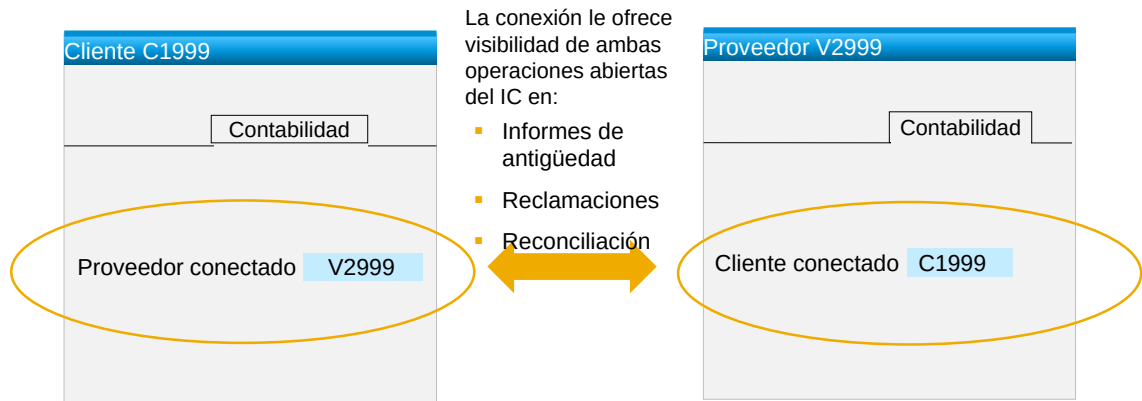
Cientes potenciales en el pedido de cliente



- Si el cliente potencial decide pedir los artículos, copiamos la oferta a un pedido de cliente.
- Toda la información, incluido el descuento manual, se copia al pedido de cliente.
- El cliente potencial puede convertirse a un cliente real en este momento o en el momento de la entrega.

Si el cliente potencial decide pedir los artículos, copiamos la oferta a un pedido de cliente.
Toda la información: los datos maestros del cliente potencial, el artículo, la determinación de precios que incluye el descuento manual, se copian en el pedido del cliente.
El cliente potencial puede convertirse ahora en un cliente, para el pedido de ventas o al momento de la entrega.

Conexión de clientes y proveedores



Si tiene un cliente que también es un proveedor, puede conectar los dos registros de datos maestros de interlocutor comercial entre sí mediante Proveedor conectado y Cliente conectado.

Cuando haya introducido un valor en uno de los campos, el otro campo se rellena automáticamente con el interlocutor comercial relacionado. Una flecha de enlace junto al campo le permite desplazarse de un interlocutor comercial a otro.

La conexión de los dos interlocutores comerciales le permite ver en su totalidad las operaciones abiertas del proveedor y del cliente en los informes de antigüedad y en el asistente de reclamaciones. También le proporciona la capacidad de reconciliar las transacciones de clientes abiertas con transacciones de proveedores abiertas. Encontrará más información acerca del impacto de la gestión financiera de esta conexión en los temas financieros que tratan la reconciliación interna, de reclamaciones y de antigüedad.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Existen tres clases de interlocutores comerciales: clientes potenciales, clientes y proveedores.
- Los clientes y clientes potenciales se utilizan en el proceso de ventas.
- Los clientes potenciales se utilizan en su mayoría en las preventas, pero se pueden utilizar en un pedido de cliente.
- El registro de datos maestros de un cliente potencial puede convertirse en el registro de datos maestros de un cliente.
- Los clientes potenciales no pueden usarse en entregas o facturas.
- Los clientes y clientes potenciales tienen múltiples direcciones de envío, facturación y personas de contacto. Puede establecer un valor por defecto para cada clase de dirección.

Existen tres clases de interlocutores comerciales: clientes potenciales, clientes y proveedores. Los clientes y clientes potenciales se utilizan en el proceso de ventas. Los proveedores se utilizan en las compras.

Los clientes potenciales se utilizan en su mayoría en las preventas, pero se pueden utilizar en un pedido de cliente.

El registro de datos maestros de un cliente potencial puede convertirse en el registro de datos maestros de un cliente.

Los clientes potenciales no pueden usarse en entregas o facturas. Un cliente debe utilizarse en documentos con un posible impacto contable.

Los clientes y clientes potenciales tienen múltiples direcciones de envío, facturación y personas de contacto. Puede establecer un valor por defecto para cada clase de dirección.



Ventas - clientes: **Gestión de relaciones con los clientes**

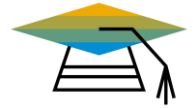
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida a la gestión de relaciones con los clientes.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Analizar las opciones disponibles para la gestión de relaciones con los clientes en SAP Business One.

En este tema exploraremos las opciones disponibles para la gestión de relaciones con el cliente en SAP Business One.

Escenario empresarial



- Las metas principales de la empresa son aumentar las ventas y la satisfacción del cliente.
- La empresa desea utilizar documentos de preventa para realizar un seguimiento del pipeline de ventas y los contactos de clientes.
- Los miembros del equipo de ventas utilizan actividades para gestionar sus responsabilidades diarias.

Imagínese que las metas principales de su empresa son aumentar las ventas y la satisfacción del cliente.

Su empresa desea utilizar documentos de preventa para realizar un seguimiento del pipeline de ventas y los contactos de clientes.

Los miembros del equipo de ventas utilizan actividades para gestionar sus responsabilidades diarias.

Ejemplo de proceso de CRM

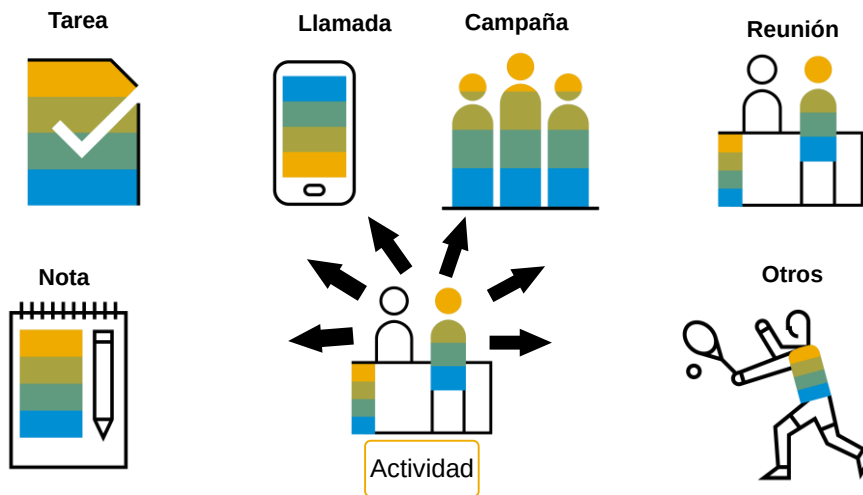


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

174

En este tema explicamos cuatro nuevos documentos para la gestión de relaciones con los clientes: la actividad, la campaña, la oportunidad de venta y la oferta de venta. Observaremos cómo cada uno de estos documentos puede utilizarse para apoyar la gestión de relaciones con su cliente.

Actividades



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

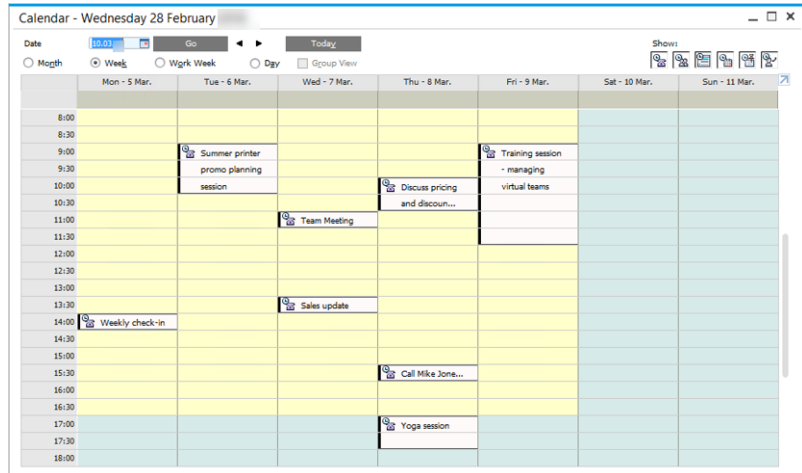
175

- Las actividades le permiten programar y gestionar diversos eventos como llamadas telefónicas, reuniones, tareas, notas u otras interacciones con los clientes. Básicamente todo lo que hace con un cliente puede documentarse en una actividad, hasta los correos electrónicos.
- Las actividades se utilizan en todo el ciclo de ventas para gestionar los contactos del cliente, así como también con fines comerciales internos, como la gestión de tareas.
- Las actividades pueden no solo informar lo que hizo con un determinado contacto, sino también lo que planea hacer. Por ejemplo, registre una llamada telefónica y fije un recordatorio de seguimiento para llamar de nuevo.
- Puede crear actividades en varios lugares dentro de SAP Business One. Existe una transacción para las actividades en el menú Interlocutor comercial, pero también pueden crearse dentro de los documentos de marketing, oportunidades de ventas y hasta en los datos maestros del interlocutor comercial.
- Dentro de una actividad, usted puede vincularla a otros objetos como documentos y adjuntos, así como también contenido de formato libre como mensajes de correo electrónico.

Calendario



- Haga clic en el icono del *Calendario* para abrirlo.
- Vistas por mes, semana o diaria
- Opción para visualizar, programar o actualizar actividades



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

176

- Una manera fácil de programar actividades, como reuniones, es utilizar el calendario. Basta con que haga clic en el icono del calendario en la barra de herramientas. El calendario le brinda vistas por mes, por semana y diarias.
- Existe hasta una vista grupal que puede facilitar la programación de reuniones de equipo.
- El calendario le permite visualizar, programar y actualizar actividades por fecha y por usuario.
- Los tipos de actividades que aparecen en el calendario son, por ejemplo: llamada telefónica, reunión, campaña, nota u otros. Las tareas no aparecen en el calendario.

Actividades de calendario

The image shows a screenshot of the SAP Business One calendar interface. On the left, a calendar view for Wednesday, 28 February 2018, is displayed with a time slot from 10:30 to 11:30 highlighted in yellow. A yellow arrow points from this slot to the 'Activity' window on the right. The 'Activity' window is titled 'Activity' and contains fields for Activity Type (Phone Call), Subject, Assigned To (User: Jayson Buti), and Duration (30 Minutes). The 'Remarks' section shows the start time (28.02. 11:00) and end time (28.02. 11:30). The 'Recurrence' is set to 'None'. The 'Priority' is 'Normal'. The 'Meeting Location' is empty. The 'Reminder' is set to 15 Minutes. The 'Inactive' and 'Closed' checkboxes are unchecked. The 'Add' button is highlighted in blue.

Haga doble clic en una hora y fecha del calendario para crear una actividad

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

177

- Para crear una actividad directamente en el calendario, haga clic en una fecha y hora determinada y SAP Business One lo lleva a la ventana *Actividad* en donde puede describir las actividades y vincularlas a los interlocutores comerciales y documentos.
- Aunque cree una actividad en otro lugar, todas las actividades basadas en el horario (llamadas telefónicas, reuniones y otros) se registran automáticamente en el calendario.

Asignar actividades a varios usuarios

Activity

Activity: Phone Call
Type: General
Subject: [Empty]
Assigned To: User (Jayson Buti)
Assigned By: User
Personal: ☐
Remarks: [Empty]
Start Time: 02/10/2020
End Time: 02/10/2020
Duration: 15 Minutes
Recurrence: None

General | Other Details | Content | Linked Document | Attachments

1. Seleccione la opción para una lista de destinatarios.
2. Seleccione una lista de receptores existente o seleccione los usuarios para una nueva.
3. Grabe una nueva lista con un nombre.

Add Recipient

Find: [Empty]

#	User Name	Selected
31	Keith Trahan	☒
32	Mary Heske	☒
33	Carlos Andres	☒
34	Wilson Perez	☒
35	Workflow	☒
36	Support	☒
37	AlertSvc	☒
38	George Keeng	☒
39	Vicky Purchase	☒
40	Kate Milton	☒
41	Kora Dean	☒

OK Cancel Save as Recipient List

Save as Recipient List

List Name: Safety Project Team

Save Cancel Remove

Puede crear actividades asociadas a más de un usuario.

Puede definir nuevas listas de destinatarios para grupos de usuarios que utiliza con frecuencia.

También puede filtrar los informes de actividad por usuarios, empleados o listas de destinatarios.

Los pasos para crear una lista son sencillos. Simplemente seleccione la opción para una lista de destinatarios en la actividad. A continuación, seleccione una lista de destinatarios en la ficha Lista de destinatarios o utilice la ficha Usuario para crear una nueva lista. Una vez que haya seleccionado todos los usuarios para una nueva lista, grábela.

Actividades de los interlocutores comerciales

Business Partner Master Data

Code: Manual C20000 Customer

Name: Maxi-Teq

Foreign Name:

Group: Construction

Currency: British Pound

Federal Tax ID: GB066679929

Account Balance: 59,336.19

Deliveries: 105.35

Orders: 7,418.22

Opportunities: 4

Local Currency:

General: Contact Persons: Addresses: Payment Terms:

Tel 1: 020 5894 9483

Tel 2:

Mobile Phone:

Fax: 020 5894 9484

E-Mail: info@norm.co.uk

Web Site: www.norm.co.uk

Shipping Type: UPS Ground

Password:

Factoring Indicator:

BP Project:

Industry:

Business Partner Type: Company

BP Channel Code:

Technician:

Territory:

GLN:

Block Sending Marketing Content:

From: To: Remarks:

Active Inactive Advanced

OK Cancel

View Related Service Calls

View Related Activities

View Related Opportunities

View Related Recurring Transactions

View Related Blanket Agreements

View Related Service Contracts

Create Activity

Create Service Call

Create Opportunity

Create Quotation

Create Order

Create Invoice

Create Credit Memo

You Can Also

Activities Overview for Business Partner - Maxi-Teq

Display Only Open Activities

Number	Start Date	Start Time	Handled By	Activity	BP Name	Contact Person	Remarks
12	28.02.00	15:15	Jayson Butler	Phone Call	Maxi-Teq	Norm Thomp	Phone Call
13	13.03.00	20:24	Sophie Klogg	Phone Call	Maxi-Teq	Norm Thomp	Discuss delivery scheduling
14	02.03.00	13:00	Jayson Butler	Phone Call	Maxi-Teq	Amanda Cost	Negotiations on discounts

OK Activity

- Las actividades también se pueden crear y gestionar dentro del registro de datos maestros del interlocutor comercial.
- Desde el registro maestro del Interlocutor comercial, puede abrir una lista de actividades comerciales como se muestra en los gráficos o seleccionar la opción para crear actividades.
- Cuando cree una actividad desde adentro del registro maestro del interlocutor comercial, la información del interlocutor comercial se define en la actividad.

Alertas para las actividades de los interlocutores comerciales

Activity

Activity: Meeting, Type: General, Number: 16, Subject: Sales, Assigned To: User (Jayson Butler), Contact Person: Jayson Butler, Telephone No.: , BP Code: , BP Name: , Meeting Location: , Priority: Normal

General | Other Details | Content | Linked Document | Attachments

Reminder: Start Time: 01.03.15:30, End Time: 01.03.16:30, Duration: 1 Hours, Priority: Normal, Meeting Location: , Address: Street: , City: , State: , Country: , Room: , Recurrence: None

Set a reminder for when the alert should happen

☒ Reminder, 15 Minutes, Follow Up, OK, Cancel

Para ver las actividades diarias en Resumen de mensajes/alertas, marque el cuadro de selección: "Enviar alerta para actividades programadas para hoy" en la ventana *Usuarios: Configuración o en Parametrizaciones generales*

Messages/Alerts Overview

Inbox | Outbox | Sent Messages

Subject	Date	Time	From
Activities Scheduled for Today	01.03.	15:18	Server
Document generation approved	07.02.	20:36	Jayson Butler
Request for Approving Document Generation	07.02.	20:36	Jayson Butler

#	BP Code	Contact Person Name	Telephone	Remarks
1				Team Meeting
2				Yoga session
3	C20000	Norm Thompson	020 5894 9487	Phone Call

Forward | Reply | Delete | Out of Office | Close



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

180

- Cuando establece una actividad en los datos maestros del interlocutor comercial, SAP Business One tiene una funcionalidad que le permite fijar una alerta para que se le envíe al usuario para un tipo de actividad específica: llamada telefónica, reunión, nota, otro.
- También puede fijar un recordatorio y un marco de tiempo para cuando deba activarse la alerta.
- Las alertas para actividades las controla la casilla de selección "Enviar alerta para actividades programadas para hoy". Esta parametrización se puede definir para usuarios individuales o se puede realizar en el nivel de la empresa. Cuando la fija en la ficha *Servicios* de Parametrizaciones generales, una ventana emergente le preguntará si esta parametrización es para todos los usuarios o si está limitada a los nuevos usuarios y usuarios que cumplen con las parametrizaciones predeterminadas de la empresa.
- La fecha utilizada en la alerta es la fecha que usted fija en la actividad.

Actividades periódicas

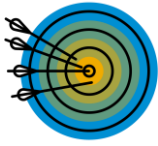
Definir actividades que se realizan de forma regular.



- Cambie una serie de actividades individuales de un grupo.
- Mueva o cancele una ocurrencia individual de una actividad.
- Utilice *Atrás* o *Siguiente* para desplazarse a una ocurrencia de una actividad recurrente.

- Las actividades pueden establecerse para que ocurran de forma regular. Aquí vemos una actividad que está establecida para una reunión semanal.
- Puede gestionar los cambios para actividades en serie o individuales dentro de una serie.
- Cada ocurrencia individual de la actividad puede moverse o cancelarse sin afectar la serie.
- Use el botón *Atrás* o *Siguiente* para desplazarse a las ocurrencias individuales de una actividad periódica.

Campañas



Campaign

Target Group Type: ☒ Customer ☐ Vendor

Campaign No.: 5
 Campaign Type: Mail
 Owner: Thompson, Brad
 Start Date: 14.05
 Remarks: Hot deals with sizzling savings for summer.

Campaign Name: Summer Sales
 Target Group: All
 Status: Open
 End Date: 30.06

☒ Created by Campaign Generation Wizard

Target BPs		Items	Partners	Attachments				
#	Internal	BP Code	BP Name	Create Activity	Assign To	Name	BP Group	Ind...
1	☒	C20000	Maxi-Teq	☐	User	Jayson Butler	Construction	
2	☒	C23900	Parameter Technolo	☐	User	Jayson Butler	High Tech	
3	☒	C30000	Microchips	☐	User	Jayson Butler	Large Accou	
4	☒	C40000	Earthshaker Corpora	☐	User	Jayson Butler	Large Accou	
5	☒	C42000	Mashina Corporation	☐	User	Jayson Butler	Distributors	
6	☒	C50000	ADA Technologies	☐	User	Jayson Butler	Distributors	
7	☒	C60000	SG Electronics	☐	User	Jayson Butler	Production	
8	☒	C70000	Aquent Systms	☐	User	Jayson Butler	Small Accou	
9	☒	L10001	Andreas Ackermann	☐	User	Jayson Butler	Customers	

Update Cancel



Actividad



Oportunidad



Oferta de
ventas

Las campañas se suelen utilizar para hacer marketing a través de distintos medios de comunicación a los clientes potenciales o a los clientes existentes.

Por ejemplo, es posible que quiera promocionar nuevos productos o próximos eventos de ventas ante sus clientes.

Mediante la gestión de campañas y utilizando bien el correo electrónico, puede crear un correo y enviarlo a una lista de distribución que incluya los contactos de sus clientes, incluso una lista de contactos externa.

Una vez que reciba las respuestas, puede registrarla en SAP Business One, crear una actividad, una oportunidad de ventas o un documento de ventas.

Campanñas



Interlocutores comerciales →
Asistente de generación de campaña

El grupo objetivo es una lista de distribución de interlocutores comerciales.

Definir los grupos objetivo en el menú:
Gestión → *Configuración* →
Interlocutores comerciales → *Grupos objetivo*.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

183

El asistente de generación de campaña le permite crear una nueva campaña fácilmente o volver a ejecutar una campaña existente.

El asistente consiste en un sencillo proceso paso a paso que le permite generar una campaña basada en distintos criterios.

Después de iniciar el asistente es necesario seleccionar el canal (correo electrónico, por ejemplo), el grupo objetivo que puede definir antes en el menú *Configurar interlocutores comerciales*, los artículos que desee promocionar y, opcionalmente, una plantilla HTML de campañas de correo electrónico.

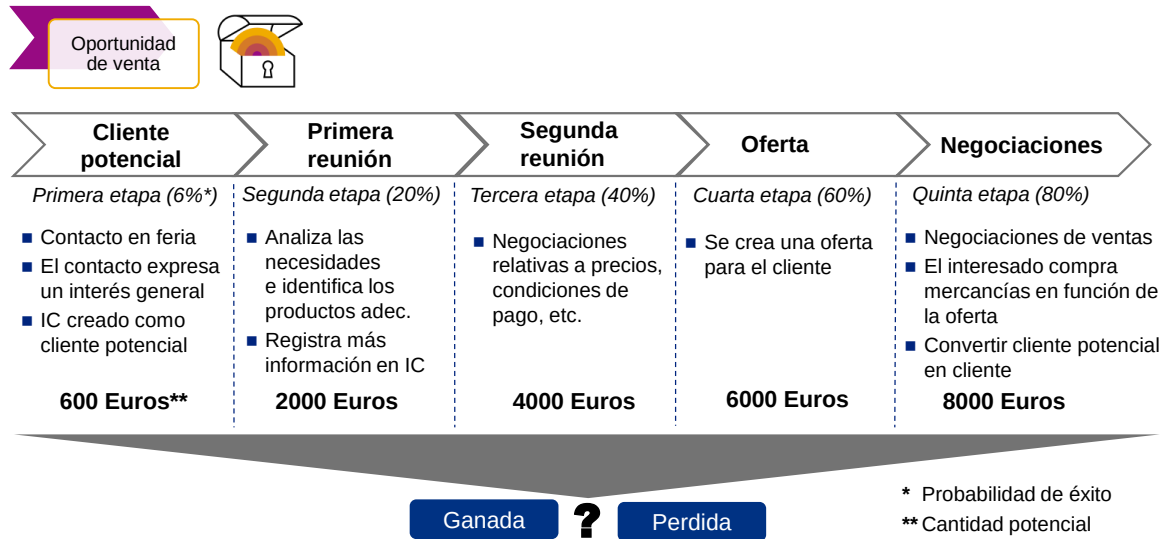
Oportunidad de venta



Una oportunidad de venta le permite gestionar el ciclo de vida de una posible venta a un cliente o cliente potencial.

- Es habitual vincular actividades a las oportunidades de venta.
- Una oportunidad de venta le permite gestionar el ciclo de vida de la oportunidad de hacer una posible venta a un cliente o cliente potencial.
- Por ejemplo, un cliente consulta sobre determinados productos que su empresa vende, y usted puede responder de inmediato creando una oportunidad de venta, lo que le permite realizar un seguimiento de la venta potencial e informar a los demás sobre el estado del posible trato.
- A medida que se reúne con los demás y va recopilando información, puede vincular a la oportunidad todas las actividades correspondientes.
- También puede ver actividades relacionadas, como una lista de actividades planificadas vinculadas a la oportunidad.

Etapas de la oportunidad

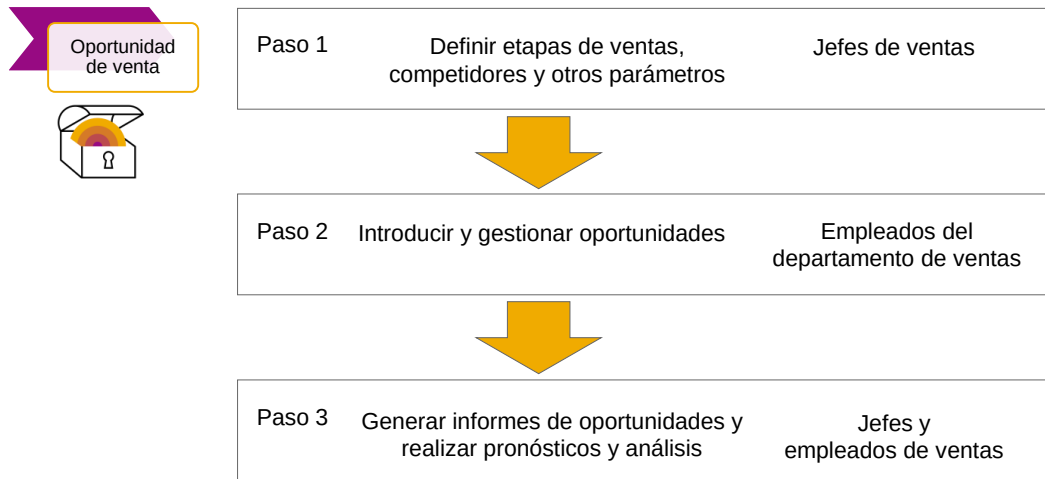


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

185

- Las oportunidades se estructuran en etapas que son un reflejo de las etapas de su ciclo de ventas.
- En el gráfico vemos un ciclo de ventas con 5 etapas: cliente potencial, primera reunión, segunda reunión, oferta y negociaciones. Este es solo un ejemplo de los ciclos de Ventas y las etapas se pueden personalizar para coincidir con el proceso de ventas de su empresa.
- Para cada etapa del ciclo, puede registrar el importe potencial del trato y el sistema predice la probabilidad de oportunidades de éxito en base a algunos porcentajes que debe establecer con antelación.
- Puede realizar un seguimiento de la información sobre lo que sucede en cada etapa.
- Y por último, puede realizar un seguimiento si ha ganado o perdido el trato.
- La realización de informes está disponible para el análisis de oportunidades y para optimizar su proceso de venta.
- Las oportunidades permiten visualizar el pipeline de ventas para cada empleado o para toda la empresa.

Proceso de oportunidades



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

186

- Veamos el proceso de oportunidades de ventas. Puede utilizar las oportunidades para registrar, realizar el seguimiento y analizar cada paso de las posibilidades de ventas con un cliente o un interesado.
- Paso 1: Los jefes de ventas definen información importante, por ejemplo, cuáles serán las etapas del proceso de ventas y la posibilidad del cierre de la venta (en porcentaje). Esta información servirá de ayuda en el pronóstico de ventas. La clave de una definición correcta es decidir qué desea controlar durante el proceso de ventas. Esta información servirá de ayuda en el pronóstico de ventas.
- Paso 2: Los vendedores introducen las oportunidades y las gestionan durante todo el proceso de ventas. Mientras más detalles se introduzcan en una oportunidad, mayor será la cantidad de datos que pueda visualizar más adelante, al informar sobre los clientes potenciales. Mediante la oportunidad, es posible coordinar citas continuas, llamadas telefónicas, tareas y gestionar contactos a través de actividades relacionadas.
- Paso 3: Los informes sobre las oportunidades permiten visualizar el pipeline de ventas, las oportunidades obtenidas y perdidas y el pronóstico de ventas.
- Las etapas del proceso de ventas pueden ajustarse más adelante en la transacción de definición (si es necesario). El pronóstico de ventas completo se ajustará automáticamente.

Ofertas de ventas

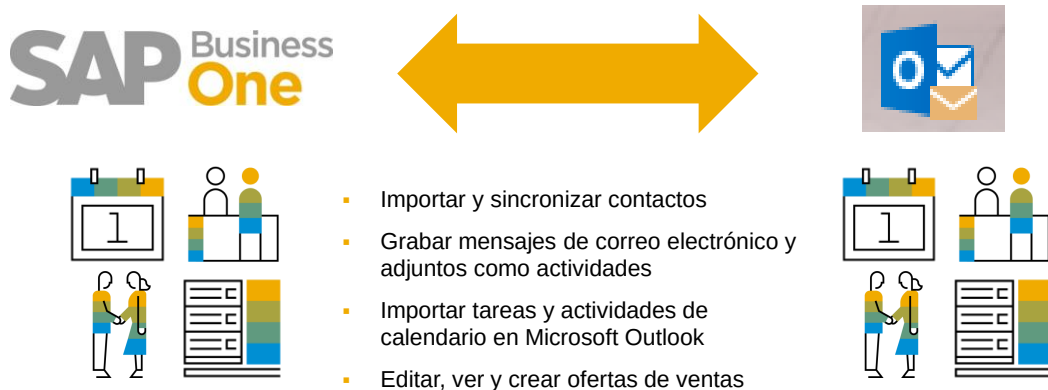


Ofertas de ventas:

- Pueden provenir de oportunidades, campañas o actividades
- Documentan una oferta para un cliente potencial o cliente
- Generalmente no son vinculantes, sino para información
- Tienen un período de validez
- Si se aceptan, se copian a los pedidos de cliente para comenzar el proceso de venta

- Antes de que los clientes confirmen los pedidos, suelen solicitar una oferta para analizarla y distribuirla en la empresa.
- La oferta de venta puede provenir de una oportunidad de venta, una campaña o una actividad, o bien surgir de forma independiente.
- La oferta de venta documenta una oferta o propuesta que envía a un cliente o cliente potencial.
- Como se utiliza en SAP Business One, no es un documento legalmente vinculante, sino que se utiliza con fines informativos.
- Un campo que distingue una oferta de un pedido de cliente es Válida hasta la fecha. Esta fecha específica por cuánto estará disponible la oferta por los artículos y precios especificados.
- Puede modificar el campo Fecha de fin de validez por defecto en el módulo Gestión en Inicialización del sistema - Parametrizaciones de documento - Ficha Por documento.
- Al crear una oferta de ventas, la fecha de fin de validez por defecto se fija en el número de meses/días/semanas después de la fecha de contabilización que especifique en el campo Fecha de fin de validez por defecto.
- Puede modificar esta fecha por defecto manualmente o utilizando distintas condiciones de pago.
- Cuando un cliente acepta la propuesta definida en la oferta de venta, copie la oferta a un pedido de cliente para comenzar con el proceso de ventas. También es posible copiar y trasladar las ofertas de ventas una entrega, factura de clientes o factura de reserva de clientes.

Add-on de Microsoft Outlook Integration



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

188

- Tiene la opción de usar el add-on de Microsoft Outlook Integration para SAP Business One para mantener un seguimiento de su trabajo diario en las oportunidades de venta, ofertas de venta y actividades.
- Microsoft Outlook Integration le brinda acceso a los datos de venta sin tener que iniciar sesión continuamente en SAP Business One. Esto es especialmente valioso para los gerentes de ventas que viajan con frecuencia y necesitan ver los datos del cliente potencial y cliente mientras se encuentran de viaje. Por ejemplo, un jefe de ventas necesita prepararse para una reunión en el lugar de un cliente.
- ¿Qué tipos de cosas puede hacer con Microsoft Outlook integration? Observe la lista:
- Importar contactos desde SAP Business One y sincronizarlos con Microsoft Outlook
- Grabar mensajes de correo electrónico y adjuntos como actividades de SAP Business One
- Importar tareas y actividades de calendario creadas en SAP Business One a Microsoft Outlook
- Editar, ver y crear ofertas de ventas y grabarlas en SAP Business One
- Pero lo más importante es que Microsoft Outlook integration ayuda a aumentar su productividad y simplificar su trabajo. Le brinda una forma holística e integrada de administrar su cronograma, correo electrónico y actividades mientras le brinda acceso a toda la información reciente de SAP Business One.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Interacciones del documento de actividades con los interlocutores comerciales.
- Las actividades se registran en su calendario de forma automática, en informes de actividad, y se pueden mostrar en objetos comerciales relacionados.
- Utilice el asistente de *campañas* para crear campañas multicanal para grupos objetivo.
- Las oportunidades de venta le ayudan a gestionar el ciclo de ventas de un trato potencial con un cliente o cliente potencial.
- Las oportunidades se estructuran en etapas. Para cada etapa, usted puede predecir la probabilidad de éxito y el importe de ventas potencial.
- Las ofertas de ventas documentan una oferta de productos a un precio acordado para un cliente por un período fijo de validez.
- El add-on Microsoft Outlook Integration puede ayudarlo a gestionar las preventas y actividades de venta.

- Interacciones del documento de actividades con los interlocutores comerciales como llamadas telefónicas, reuniones, tareas y otros contactos. Puede fijar una actividad de una vez o una actividad periódica.
- Las actividades se registran en su calendario de forma automática, en informes de actividad, y se pueden mostrar en objetos comerciales relacionados.
- Puede utilizar el asistente de campañas para crear campañas multicanal para grupos objetivo.
- Las oportunidades de venta le ayudan a gestionar el ciclo de ventas de un trato potencial con un cliente o cliente potencial.
- Las oportunidades se estructuran en etapas que reflejan el ciclo de ventas. Para cada etapa, usted puede predecir la probabilidad de éxito y el importe de ventas potencial.
- Las ofertas de ventas documentan una oferta de productos a un precio acordado para un cliente por un período fijo de validez.
- El add-on Microsoft Outlook Integration puede ayudarlo a gestionar las preventas y actividades de venta.



Ventas - clientes: **Automatización del proceso de ventas**

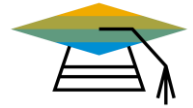
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre la automatización del proceso de ventas.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Analizar las formas de automatizar el proceso de ventas
- Explicar el funcionamiento de la verificación de disponibilidad en el proceso de ventas
- Enumerar las funciones del responsable de picking, embalaje y producción
- Describir las ventajas de utilizar el Asistente de generación de documentos

En este tema, analizaremos las formas de automatizar el proceso de ventas, especialmente cómo interactuamos con la gestión de almacén.

Veremos el funcionamiento de la verificación de disponibilidad automática en el proceso de ventas.

También veremos las funciones suministradas por el responsable de picking, embalaje y producción y cómo se integran al proceso de ventas. Analizaremos la ventaja de utilizar el Asistente de generación de documentos.

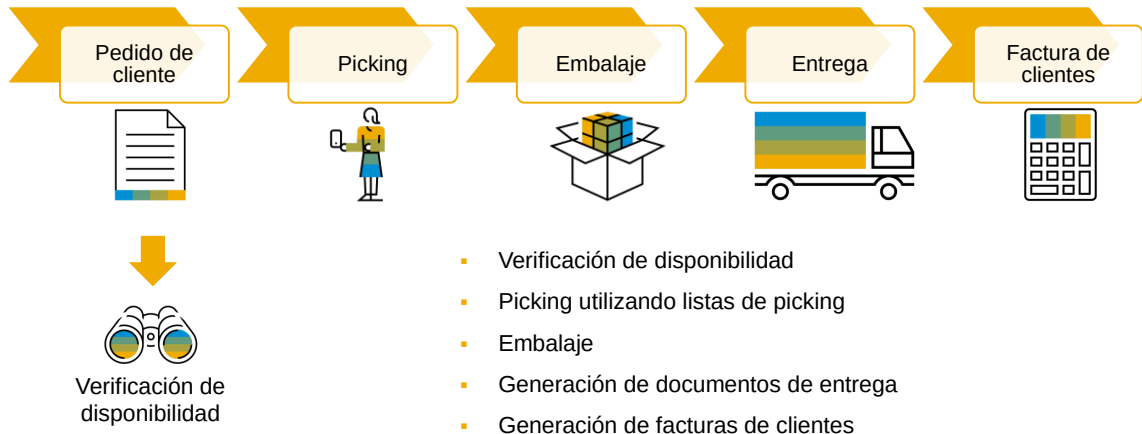
Escenario empresarial



- La empresa define la satisfacción del cliente como prioridad. Por lo tanto, ellos han seleccionado automatizar los pasos del proceso de ventas.
- Las verificaciones de disponibilidad automáticas se llevan a cabo en el pedido del cliente para garantizar que las cantidades suficientes estén disponibles para completar los pedidos del cliente de forma oportuna.
- Si un producto no está disponible en el almacén local, usan las opciones disponibles para enviar ese artículo u otro artículo aceptable tan rápido como sea posible. En caso de recibir pedidos de cliente de prioridad muy alta, pueden reprogramar las entregas.
- La empresa usa el encargo de picking, embalaje y producción para automatizar el proceso de picking y entregar artículos de forma oportuna.
- La facturación se automatiza usando el asistente de generación de documentos.

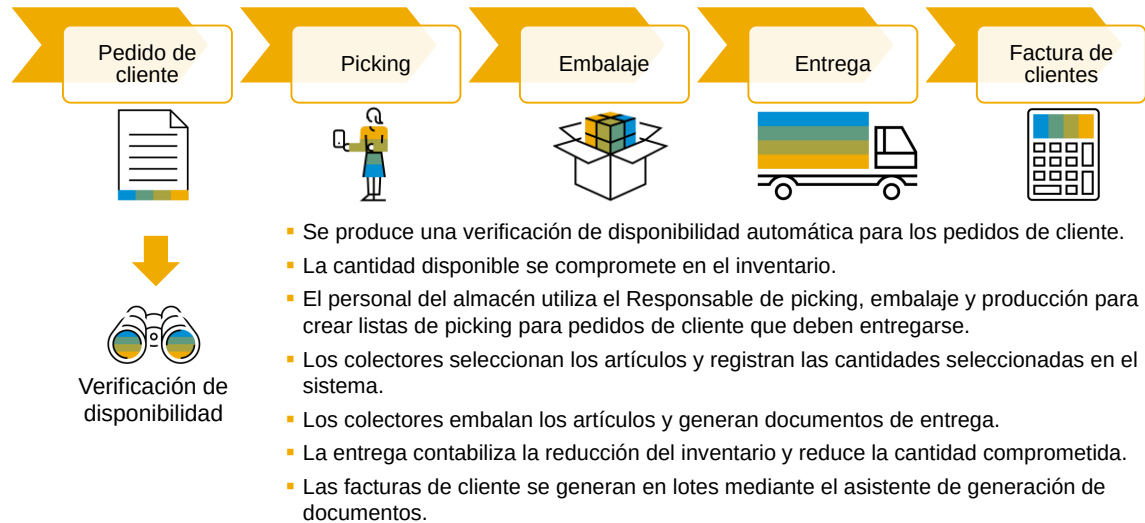
- La empresa define la satisfacción del cliente como prioridad. Por lo tanto, ellos han seleccionado automatizar los pasos del proceso de ventas.
- Las verificaciones de disponibilidad automáticas se llevan a cabo en el pedido del cliente para garantizar que las cantidades suficientes estén disponibles para completar los pedidos del cliente de forma oportuna.
- Si un producto no está disponible en el almacén local, usa las opciones disponibles para enviar ese artículo u otro artículo aceptable tan rápido como sea posible. En caso de recibir pedidos de cliente de prioridad muy alta, pueden reprogramar las entregas.
- La empresa usa el encargo de picking, embalaje y producción para automatizar el proceso de picking y entregar artículos de forma oportuna.
- La facturación se automatiza usando el asistente de generación de documentos.

Automatización del proceso de ventas



Veremos cinco lugares del proceso de ventas en los que la automatización de ventas añade eficiencia: Verificación de disponibilidad, picking utilizando listas de picking, embalaje, generación de documentos de entrega y facturas de clientes mediante el asistente de generación de documentos.

Cómo hace la automatización que el proceso de ventas sea eficiente

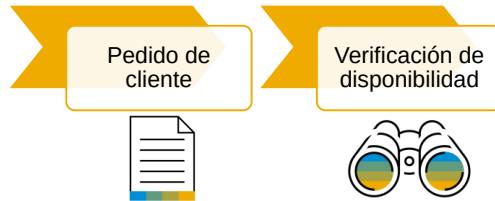


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

194

- Vamos a ver un ejemplo sobre cómo puede la automatización contribuir para hacer que el proceso de ventas sea más eficiente.
- Se produce una verificación de disponibilidad automática cuando introduce artículos y cantidades en un pedido de cliente.
- Cuando se confirma que los artículos están disponibles, la cantidad se compromete en el inventario.
- El personal del almacén accede y filtra los pedidos de cliente pendientes en el Responsable de picking, embalaje y producción para crear listas de picking para pedidos de cliente que deben entregarse.
- Los colectores seleccionan los artículos de los estantes del almacén y registran las cantidades seleccionadas en el sistema.
- Los colectores crean paquetes para los artículos con listas de embalaje y documentos de entrega generados a través del Responsable de picking, embalaje y producción.
- La entrega contabiliza la reducción en el inventario y reduce la cantidad comprometida del pedido de cliente.
- Luego de que se envían los artículos, las facturas de cliente se generan en lotes de facturación mediante el asistente de generación de documentos.

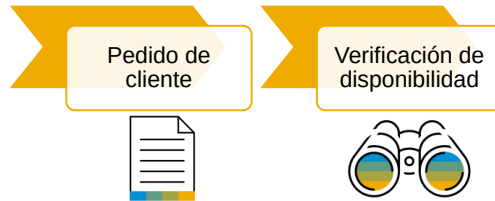
Objetivo de la verificación de la disponibilidad de los artículos



- La verificación de disponibilidad de artículos determina si el artículo está disponible:
 - En una cantidad suficiente
 - En un almacén particular
 - En la fecha de entrega que solicita el cliente

- La verificación de disponibilidad de artículos determinará si el artículo está disponible:
 - En cantidad suficiente para su pedido de cliente
 - En el almacén particular asociado con su línea de pedido de cliente
 - En la fecha de entrega que solicita el cliente

Cálculo de disponibilidad



¿Cómo se calcula la disponibilidad?

Cantidad disponible = En stock - Comprometido + solicitado

- ¿Cómo se calcula la disponibilidad? La definición básica es: La cantidad disponible se calcula como la cantidad en stock menos la cantidad comprometida más la cantidad solicitada.

Datos de inventario en el registro maestro de artículo

#	Cód. almacén	Nombre de almacén	En stock	Comprometido	Solicitado	Disponible
1	➡ 01	Almacén general	688	38	100	750
2	➡ 02	Costa Este	40	10	10	40
3	➡ 03	Costa oeste	40			40
4	➡ 04	Entrega directa				
5						
			768	48	110	830

Cantidad disponible = En stock - Comprometido + solicitado

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

197

- El sistema realiza un seguimiento de las cantidades de cada artículo y muestra las cantidades de cada almacén en el registro maestro de artículos.
- La ficha de datos de inventario del informe maestro de artículos muestra información actualizada de los niveles de stock y la demanda del artículo de cada almacén. Esta información se actualiza de manera dinámica para mostrar una imagen real en cualquier momento.
Puede visualizar:
 - La cantidad en stock
 - La cantidad comprometida, que representa una cantidad reservada, como la cantidad solicitada por los clientes necesaria para los componentes de una orden de producción o la cantidad que se aparta para trasladarla a otro almacén.
 - La cantidad solicitada, que representa cualquier cantidad solicitada por su empresa para la compra pero que no se ha entregada todavía. o la cantidad que figura en las órdenes de producción para un artículo producido internamente, o una cantidad solicitada de otro almacén
 - Por último, muestra la cantidad disponible, que es la cantidad disponible para sus pedidos de cliente.

Existen dos opciones en la verificación de disponibilidad

1) Verificación de disponibilidad estándar

Busca automáticamente las cantidades de las líneas en los documentos de ventas.

Si las cantidades no son suficientes, ofrece opciones para:

- cambiar almacenes,
- elegir artículos alternativos,
- modificar las cantidades, o
- ver un informe con varios almacenes

2) Verificación de cantidad ATP avanzada

Ofrece más funciones para:

- Crear líneas de programa confirmadas
- Ver datos del programa de entregas
- Reprogramar entregas de varios documentos
- Solo disponible con SAP HANA

- Existen dos opciones en la verificación de disponibilidad.
- Solo puede seleccionar una opción: la verificación de disponibilidad estándar de SAP Business One o una verificación de cantidad ATP avanzada.
- La verificación de disponibilidad estándar comprueba automáticamente las cantidades de las líneas de los documentos de ventas. Si no hay suficiente cantidad de algo, este sistema de verificación muestra un cuadro emergente que ofrece distintas opciones para cambiar de almacén, elegir un artículo alternativo, cambiar las cantidades solicitadas o ver un informe en el que se muestren varios almacenes.
- La verificación de disponibilidad estándar está disponible para las bases de datos de SAP HANA y MS SQL.
- La segunda opción, la verificación de cantidad ATP avanzada, ofrece una función adicional para crear líneas de programa confirmadas con fechas de entrega para los artículos verificados, y la posibilidad de ver los datos del programa de dichos artículos. Si es necesario, puede reprogramar las entregas de varios documentos. Esta opción solo está disponible si utiliza una base de datos SAP HANA.

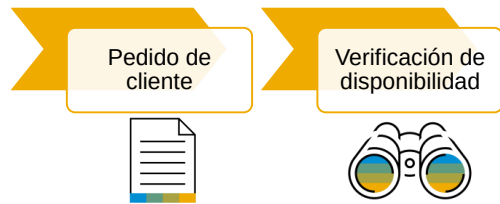
Ejemplo empresarial – Verificación de disponibilidad



- Un cliente muy importante hace un pedido de 7 escáneres, pero solo hay 5 en el almacén principal
- Se abre una ventana emergente que muestra que no se puede confirmar toda la cantidad
- El vendedor puede hacer distintas cosas para satisfacer la solicitud del cliente

- Vamos a ver cómo funciona la verificación de disponibilidad con un ejemplo empresarial.
- Un cliente muy importante solicita 7 escáneres, pero lamentablemente solo 5 están disponibles actualmente en el almacén principal.
- Cuando el vendedor introduce el artículo en el sistema, aparece un cuadro emergente en el que se le indica que no se puede confirmar toda la cantidad.
- El vendedor tiene distintas opciones en cuanto a qué puede hacer para satisfacer la solicitud del cliente.
- Vamos a ver qué opciones tiene cada verificación de disponibilidad.

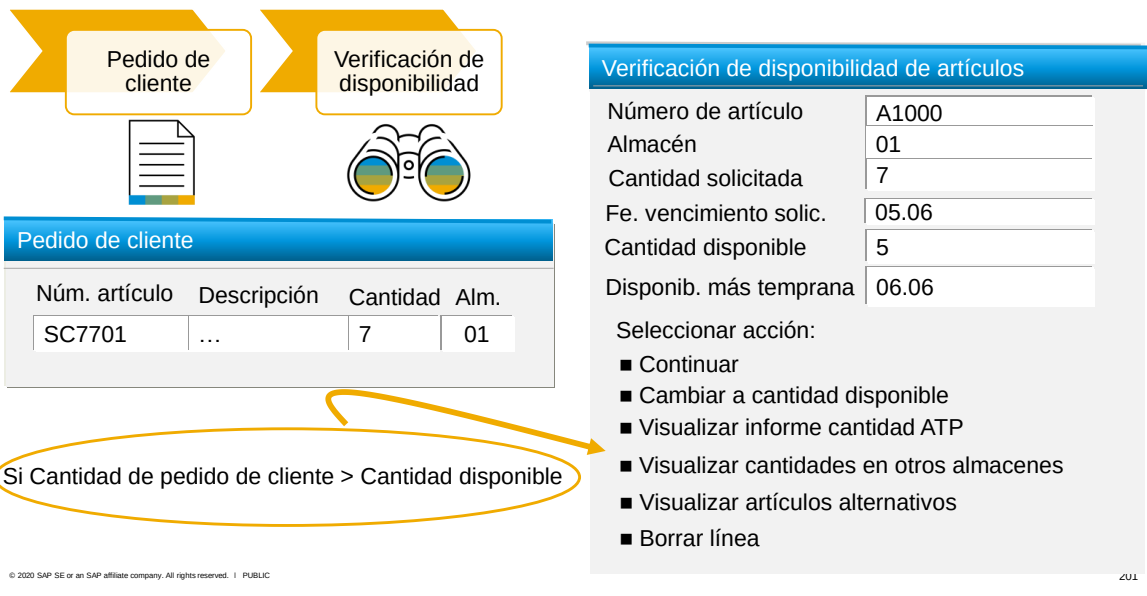
Opción 1: Verificación de disponibilidad estándar



Pedido de cliente			
Núm. artículo	Descripción	Cantidad	Alm.
SC7701	...	7	01

- Vamos a ver la primera opción: La verificación de disponibilidad estándar de SAP Business One.
- Cada vez que esté creando un pedido de cliente e indique una cantidad para un artículo que es mayor que la cantidad disponible para este artículo menos el stock mínimo en la fecha de entrega, la ventana *Verificación de disponibilidad de artículos* aparecerá de forma automática.
- El vendedor ha introducido una cantidad de 7 para el artículo escáner, pero el sistema le indica que solo hay 5 unidades disponibles.

Opción 1: Verificación de disponibilidad estándar



- Aparece la ventana *Verificación disponibilidad artículo*. Muestra la cantidad de 7 artículos solicitados en el pedido de cliente y la cantidad disponible en el inventario.
- Se ofrecen varias acciones en esta ventana.
- La primera opción es continuar. Esto le permite aceptar la información y proceder sin cambiar el pedido de cliente. En ese caso el artículo quedará pendiente.
- La segunda opción es cambiar la cantidad en el pedido de cliente de la partida individual para que coincida con la cantidad disponible. Esto reduce la cantidad pedida a la cantidad disponible.
- Si desea obtener más información antes de decidir sobre una resolución, puede elegir la opción de visualizar el *Informe de disponibilidad*. Esto ofrece un informe rápido sobre la entrada y salida de stock, incluidas las proyecciones. Este informe también está disponible directamente en el menú contextual.
- También puede verificar las cantidades en *otros almacenes*. A partir de este informe, puede verificar e incluso seleccionar cantidades de otro almacén.
- En ocasiones, se definió un artículo con artículos alternativos. Cuando opta por esta opción, puede verificar si hay artículos alternativos y si así fuera, puede seleccionar las cantidades desde un artículo alternativo.
- Si el artículo no está disponible y no quedan opciones para puntualidad en las entregas, un cliente puede decidir no solicitar ese artículo. Una de las opciones disponibles es eliminar el artículo de la línea del pedido de cliente.
- En ocasiones, puede ver una opción adicional, *Cambiar a disponibilidad más temprana*. Esta opción sólo aparece cuando puede calcularse la fecha de disponibilidad. Copia la fecha de disponibilidad más temprana en la línea de fecha de entrega.

Informe de cantidad ATP

Núm. artículo ➡ SC7701

Almacén ➡ Almacén general ▼

Alternative Items

Multiple Warehouses

N.º	Documento	Cliente/Proveedor	Fe. pedido	Fe. entrega	Solicitado	Comprom.	Disponible
1	➡ Pedido 390	CTI Corp	04.06.	06.06	87		92
2	➡ Solíc. 343	Yogi Yoga	06.06	08.06		25	67
3	➡ Pedido 396	Acme Associates	06.06	08.06	40		107
4	➡ Solíc. 359	Microchips	07.06	10.06		12	95

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

202

- El informe de disponibilidad se encuentra en la verificación de disponibilidad, sin embargo, aun cuando tenga suficiente cantidad en un pedido, puede verificar la disponibilidad para comprometer un artículo.
- En el menú contextual de una línea, seleccione la opción Disponibilidad. Esto abre una ventana con el informe de estado de inventario para el artículo de la línea.
- Puede ver todos los documentos que afectan la entrada o salida de este artículo desde el almacén enumerado en la línea. Puede utilizar la lista desplegable para ver un almacén alternativo.
- En cada documento de la lista, usted puede ver el cliente o proveedor, fecha del pedido, fecha de entrega, la cantidad solicitada o comprometida.
- Los documentos se enumeran en orden de fecha de entrega y se muestra la disponibilidad proyectada para el artículo en esa fecha.
- Puede ampliar la información de cada documento de la lista.

Configuración de la verificación de disponibilidad estándar

Gestión → Inicialización del sistema → Parametrizaciones de documento

Parametrizaciones de documento: Ficha Por documento

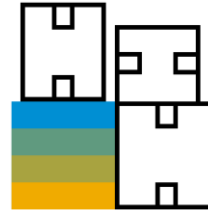
Documento **Pedido de cliente ▼**

☒ Activar verificación de disponibilidad automática

Para activar esta opción, vaya a la ficha *Por documento* de la ventana *Parametrizaciones de documento* y seleccione *Pedido de cliente*. Marque la casilla de selección *Activar verificación de disponibilidad automática*.

Opción 2: Verificación de cantidad ATP avanzada

- Detalles del plan de entregas para diferentes tipos de documentos de demanda
- Cantidades confirmadas para las fechas de entrega
- Las reglas de verificación se pueden configurar de distinta forma para los artículos o los grupos de artículos
- La verificación de disponibilidad de ATP se lleva a cabo para los documentos de demanda, por ejemplo:
 - Pedidos de cliente
 - Factura de reserva de clientes
 - Solicitudes de traslado
 - Pedidos (con cantidad negativa)
 - Facturas de reserva de cliente (con cantidad negativa)
 - Órdenes de producción
- Las reglas de verificación se pueden configurar de distinta forma para los artículos o los grupos de artículos



- Si está ejecutando la base de datos SAP HANA como base de datos de transacciones, es posible que quiera utilizar la segunda opción como función adicional.
- SAP Business One, versión para SAP HANA tiene una opción de configuración para activar la cantidad ATP avanzada.
- Tal y como se ha mencionado previamente, esta opción admite detalles de plan de entregas para distintos tipos de documentos que crean demanda y tienen una posible salida.
- La verificación de ATP confirma la cantidad y las fechas de entrega y de reserva la información sobre la disponibilidad.
- La verificación de ATP se lleva a cabo para los documentos de demanda como los pedidos de cliente y las facturas de reserva de cliente con cantidades positivas, solicitud de traslado de inventario, pedidos y facturas de reserva de proveedores con cantidades negativas, y órdenes de producción.
- Las reglas de verificación se pueden configurar de distinta forma para los artículos o los grupos de artículos

Proceso de verificación de cantidad ATP avanzada

- **Introducción de datos** = artículo+ almacén + cant. requerida + fecha requerida
- **Cantidad disponible** = en stock + entradas previstas – cantidad solicitada/confirmada existente – cantidad asignada temporalmente

Estrategias de entrega:

Propuesta de entrega

se divide la entrega para que coincida con cantidades disponibles, permite varias entregas.

Entrega única

solo se entregan artículos cuando se pueden mandar en la fecha solicitada.

Entrega completa

no se realiza la entrega hasta que no se puede enviar la cantidad completa

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

205

Cuando crea un documento con demanda, como un pedido de cliente, la verificación de la cantidad ATP comprueba si se dispone de suficiente cantidad de artículos para entregarlos en la fecha solicitada. La verificación toma el artículo, el almacén, la cantidad solicitada y la fecha solicitada del documento para calcular la cantidad base.

La disponibilidad es la suma de las cantidades en stock más las entradas previstas menos las cantidades solicitadas o confirmadas existentes. La verificación también tiene en cuenta las cantidades asignadas temporalmente que estén tomando otros usuarios que también estén haciendo una verificación de cantidad ATP.

El resultado es el resultado de la verificación de cantidad ATP. Si en la verificación se determina que no hay una cantidad suficiente, se abre la ventana *Detalles de plan de entregas* en la que se indican algunas recomendaciones para las cantidades y las fechas de entrega solicitadas.

En nuestro ejemplo, el cliente solicitaba 7 escáneres, pero solo se podían entregar a tiempo 5.

Si no hay suficiente cantidad disponible en las fechas solicitadas, es posible aplicar una estrategia de entregas. En las estrategias de entregas se comprueba si un artículo se puede asignar a varias entregas.

Hay tres estrategias de entregas:

- **Propuesta de entrega:** se divide la entrega para que concuerde con la cantidad disponible que tiene. Si se elige esta opción, se entregarían 5 escáneres al cliente en la primera fecha disponible y los otros 2 restantes en una fecha posterior.
- **Entrega única:** solo se entregan los artículos cuando se pueden mandar en la fecha solicitada. Si se elige esta opción, solo se entregarían 5 escáneres. Un cliente que necesite los escáneres inmediatamente para un evento concreto elegiría esta opción.
- **Entrega completa:** se retrasa la entrega para poder entregar la totalidad de la cantidad de los artículos solicitados. Esta sería la opción elegida si el cliente quiere instalar los 7 escáneres a la vez. Es posible que quieran asegurarse de que toda la cantidad llega en la misma fecha.

Es posible volver a abrir la ventana *Detalles de plan de entregas* desde el menú contextual de una línea de artículo del documento.

Verificar ATP sin un documento

The screenshot shows the 'ATP Check' window in SAP. It includes a header bar with the title 'ATP Check' and standard window controls. Below the header, there's a section for 'Item' (J01555 - Leather Laptop Case) and 'Alternative Items'. The 'Required Quantity' is set to 20. There are radio buttons for 'Check Against Required Quantity' and 'Check Against Confirmed Quantity', and a checkbox for 'Include Past Planned Receipts'. On the right, a list of 'Warehouse Name' is shown with checkboxes for '01 - General Warehouse', '02 - Backup Warehouse', '04 - Consignment', and '05 - Bin Warehouse'. The main area features a 'Cumulative ATP Quantity' chart with a red bar (indicating unavailability) and a blue bar (indicating availability). The x-axis shows dates from 26.05.18 to 06.06.18. A callout points to the blue bar, stating 'Consulte cuándo estará disponible la cantidad completa en la línea cronológica'. Another callout points to the 'Required Quantity' field, stating 'Introduzca un artículo'. A third callout points to the 'Check Against Required Quantity' radio button, stating 'Introduzca la cantidad'. A fourth callout points to the 'ATP Check' window title, stating 'Abra la ventana Verificación ATP pulsando el icono'. A small icon of a document with a plus sign is shown in a separate box.

Abra la ventana Verificación ATP pulsando el icono

Introduzca un artículo

Introduzca la cantidad

Consulte cuándo estará disponible la cantidad completa en la línea cronológica

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

206

Además de verificar la disponibilidad desde documentos internos también es posible abrir una vista gráfica de la disponibilidad desde un icono de la barra de herramientas.

Pulse el icono de *Verificación ATP* en la barra de herramientas para abrir la vista de la disponibilidad en todos los almacenes de un artículo concreto.

Introduzca el artículo y la cantidad requerida. Seleccione los almacenes cuyo inventario le gustaría ver. En nuestro ejemplo empresarial queremos ver cuándo estarán disponibles los 7 escáneres para nuestro cliente.

Una vista gráfica muestra la disponibilidad de los artículos. El color rojo indica que no es posible entregar la cantidad total en dichas fechas.

El color azul indica cuándo estará disponible la cantidad completa en la línea cronológica.

Como podemos observar, el 6 de junio solo habrá 5 artículos disponibles.

Puede recorrer la línea cronológica hacia la izquierda y hacia la derecha para ver cuándo estará disponible el artículo.

También tiene la opción de cambiar de almacén y ver la disponibilidad de los artículos alternativos.

Configuración de la verificación ATP avanzada

Parametrizaciones de documento: *General*

☒ Activar cantidad ATP avanzada

Reglas verif. ATP - Configuración

Es posible asignar reglas de verificación a:

- Grupos de artículos o
- Artículos (ficha Datos de planificación)

#	Code	Description
1	AA	Default Checking Rule

Checking Rule Details

☒ Include Past Planned Receipts
☒ Perform ATP Check Automatically
☒ Display Delivery Schedule Details for Unconfirmed and Delayed Quantities
☐ Allow Delivery of Unconfirmed and Delayed Quantities

Cumulation Strategy: Required Qty on Creation; Confirmed Qty on Change

Default Delivery Strategy: Delivery Proposal

Maximum No. of Delivery Proposals: 9

OK Cancel

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

207

Para activar la verificación ATP avanzada hay que ir a la ficha *Parametrizaciones del documento, General*.

Marque el cuadro de selección *Activar cantidad ATP avanzada*.

Después pulse el botón para configurar las reglas de verificación de ATP. Al hacerlo se abre *Lista de reglas de verificación ATP*.

La regla por defecto es AA.

Es posible crear más reglas de verificación. Cuando cree una regla nueva, póngale un nombre y defina sus detalles.

Las reglas de verificación se pueden asignar a grupos de artículos o a artículos concretos.

Las reglas permiten definir si se desea incluir las entradas previstas pasadas, realizar o no una verificación automática, mostrar los detalles de la línea de programa y permitir que se entreguen las cantidades no confirmadas o retrasadas. También puede definir si desea permitir que haya varias entregas o no.

La regla de verificación asignada aparece en la ficha *Datos de planificación* de los artículos.

Herramienta para reprogramar entregas



Abra *Reprogramar entrega* pulsando en el icono

Amplíe los pedidos de cliente para ver los detalles sobre la cantidad que se va a entregar y las fechas de entrega.

Document	Business Partner	Qty (Stock UoM)	Confirmed	Delivery Date
Sales Order No.418 / Line0	C30000 Microchips	7 / 7		03.06.
		Scheduled delivery 1	5	03.06.
		Scheduled delivery 2	2	07.06. 4 Days Delay
Sales Order No.419 / Line0	C40000 Earthshaker Corporation	20 / 20		04.06.
		Scheduled delivery 1	20 / 20	04.06.

38

La *gestión del plan de entregas* es una herramienta que sirve para reprogramar las entregas. Para abrir esta herramienta hay que pulsar el icono de la barra de herramientas o seleccionar el menú *Ventas – clientes*.

En nuestro ejemplo empresarial, un cliente muy importante necesita recibir los 7 escáneres puntualmente a toda costa y no está dispuesto a aceptar otra opción.

Únicamente los usuarios actualizados pueden reprogramar las entregas. En nuestro ejemplo empresarial, el jefe de ventas y el jefe del almacén son los únicos empleados que tienen acceso.

Después de hablar con el jefe de ventas, el jefe de almacén abre la herramienta de *gestión del plan de entregas* para ver todos los pedidos pendientes que hay para el artículo.

Comprueba si puede reprogramar la cantidad comprometida de otro pedido de cliente que tenga menos prioridad para satisfacer el pedido urgente del cliente importante.

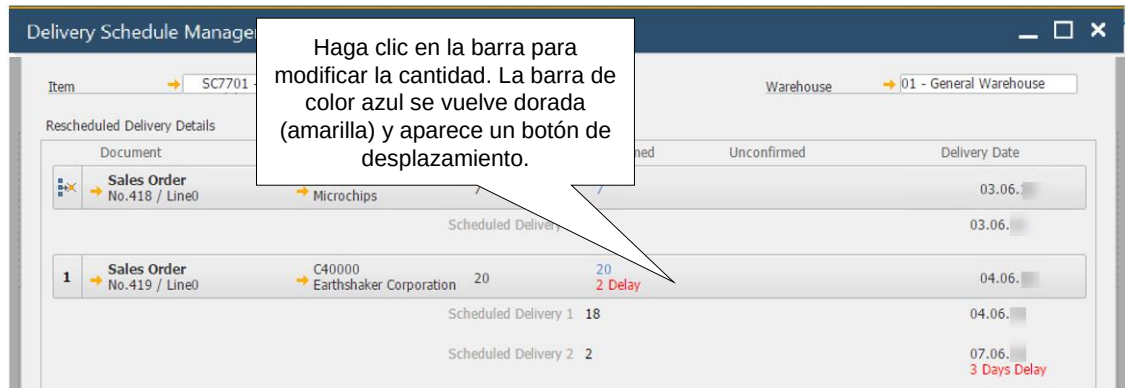
Para hacerlo, abre la ventana de *gestión del plan de entregas* desde dentro del pedido guardado haciendo doble clic en la línea de la cantidad no confirmada. Puede ver todas las líneas de pedido de cliente de este artículo.

Otra forma de abrir la ventana es pulsar el icono de *gestión del plan de entregas* en la barra de herramientas y seleccionar después el artículo.

Una vez que se abre la ventana puede ampliar cada pedido de cliente haciendo clic en la línea para ver las cantidades que hay que entregar y las fechas de entrega.

Como podemos ver, hemos retrasado 4 días el pedido de cliente del cliente.

Reprogramación de entregas – Mover cantidades entre pedidos



Haga clic en la barra para modificar la cantidad. La barra de color azul se vuelve dorada (amarilla) y aparece un botón de desplazamiento.

Item	Warehouse	Document	Delivery Date
SC7701	01 - General Warehouse	Sales Order No.418 / Line0	03.06.
Microchips			03.06.
1 Sales Order No.419 / Line0	C40000 Earthshaker Corporation	20	04.06.
		20	04.06.
		2	07.06.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

209

Para hacer que el inventario esté disponible, seleccione el pedido de cliente del que quiere tomar los artículos y pulse la barra azul.

La barra se vuelve de color amarillo y aparece un botón de desplazamiento.

Arrastre la barra hacia la izquierda para reducir la cantidad.

En la imagen se ve que el usuario quita 2 artículos del pedido de cliente.

Reprogramación de entregas – Confirmar los cambios

La cantidad se desplaza de un pedido de cliente a otro. Si está de acuerdo con el resultado puede confirmar el cambio.

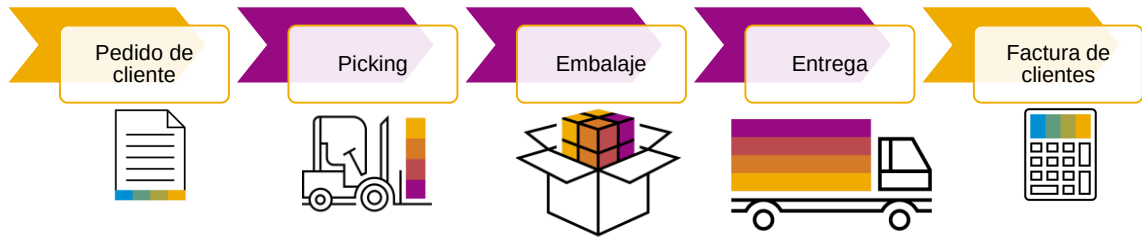
Item		SC7701 - Scanner 7701		Warehouse		01 - General Warehouse	
Rescheduled Delivery Details							
Document		Business Partner		Qty (Stock UoM)	Confirmed	Unconfirmed	Delivery Date
Sales Order No.418 / Line0		C30000 Microchips		7	7		03.06.
				Scheduled Delivery 1	7		03.06.
1	Sales Order No.419 / Line0	C40000	Earthshaker Corporation	20	20		04.06.
				Scheduled Delivery 1	18		04.06.
				Scheduled Delivery 2	2		07.06. 3 Days Delay

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

210

La cantidad se desplaza de un pedido de cliente al otro.
Como se puede observar, la cantidad completa está ahora disponible para entregarse en el primer pedido de cliente.
El pedido de cliente de menor prioridad se ha retrasado 3 días.

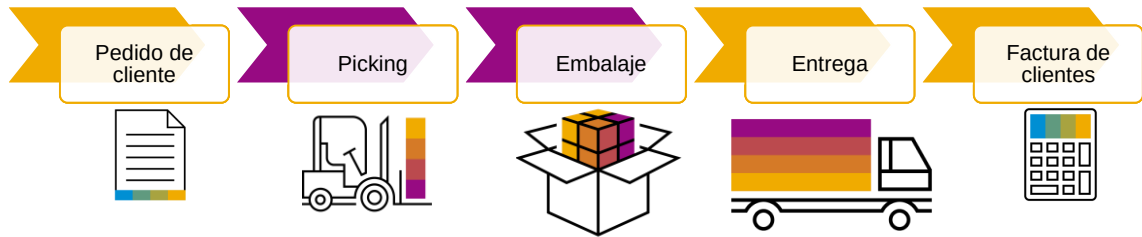
Automatización de los pasos del proceso – Picking y embalaje



El Responsable de picking, embalaje y producción le permite gestionar de forma más eficiente los procesos de almacén de picking, embalaje y entrega.

- Ahora veremos de forma más detallada el Responsable de picking, embalaje y producción y cómo puede mejorar el picking, el embalaje y la entrega.
- Los temas del Responsable picking, embalaje y producción relacionados con las ventas, los traslados y la producción se tratan detalladamente en otras sesiones del curso.

Ventajas del responsable de efectuar picking, embalaje y producción



- Ver varias líneas de pedido de cliente
- Agrupar partidas para las que se debe efectuar el picking en listas de picking para obtener una mayor eficacia.
- El embalaje para las entregas puede realizarse centralmente.
- Se pueden generar entregas para todos los artículos embalados y de picking.

- El Responsable de picking, embalaje y producción le permite ver múltiples líneas de pedido de cliente y agruparlas en listas de picking para mayor eficacia.
- Luego del picking, el embalaje para las entregas puede realizarse centralmente.
- Entonces se pueden generar los documentos de entrega para todos los artículos embalados y de picking.
- De esta forma, puede gestionar la logística de los pedidos de cliente de picking y envío de forma más eficiente.
- En este tema del curso se presenta el concepto que hay detrás del Responsable de picking, embalaje y producción. Para obtener información más detallada sobre este tema, véanse los tres cursos que se centran exclusivamente en el picking y embalaje.

Crear lista de picking

Abra un cajón para ver una pantalla con partidas abiertas, artículos liberados (en listas de picking) o artículos de picking

Picking

Pick Pack and Production Manager

Open Released Picked

Find Document Number

#	Trans. T...	Doc. No.	BP Code	BP Name	Doc. Row	Delivery...	Number	Description	UoM Code	UoM Name	Items per Unit	Whse	Open	Conf...	To Release	Avail. to R...	F...
1	OR	550	C26000	River Ltd.	1	26.02.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	8	8	8	1.100	
2	OR	550	C26000	River Ltd.	2	26.02.	D00001	Portable Hard C Manual			1	01	1	1	1	216	
3	OR	569	C23900	Parameter Tec 1		23.04.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	8	8	8	1.092	
4	OR	569	C23900	Parameter Tec 2		23.04.	D00002	Portable Hard C Manual			1	01	2	2	2	356	
5	OR	615	C23900	Parameter Tec 1		13.07.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	1	1	1	1.084	
6	OR	615	C23900	Parameter Tec 2		13.07.	100011	KG 4-Port USB Pack	Pack		12	01	10	5.167	5.167	5.167	
7	OR	706	C26000	River Ltd.	1	05.12.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	4	4	4	1.083	
8	OR	706	C26000	River Ltd.	2	05.12.	LH4029	LaMon 4029 Pri Each	Eac		1	01	7	7	7	1.042	
9	OR	701	C50000	ADA Technol 1		12.12.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	5	5	5	1.079	
10	OR	701	C50000	ADA Technol 2		12.12.	A00002	J.B. Officeprint Manual			1	01	7	7	7	479	
11	OR	692	C99999	One Time Cust 1		20.12.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	5	5	5	1.074	
12	OR	692	C99999	One Time Cust 2		20.12.	C00012	Cabinet for estd Manual			1	01	8	8	8	160	
13	OR	936	C50000	ADA Technol 1		03.04.	C00003	Quadcore P4 2; Manual			1	01	9	9	9	225	
14	OR	936	C50000	ADA Technol 2		03.04.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	6	6	6	1.069	
15	OR	769	C70000	Aquent Syster 1		22.04.	100013	SDHC 64 GB CL Each	Eac		1	05	4	4	4	1.063	
16	OR	943	C30000	Microchips	1	08.05.	100001	DVD+R Disc 10- Case	Case		100	01	10	3.2	.2	.2	

OK Cancel

El cajón abierto muestra líneas de varios pedidos de cliente. Puede seleccionar los artículos que desea liberar a las listas de picking e imprimir las listas para los colectores.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

213

- En nuestro ejemplo empresarial, el jefe de almacén abre el Responsable de picking, embalaje y producción.
- Define los criterios de selección para sacar adelante todas las entregas de la semana.
- El Responsable de picking, embalaje y producción muestra 3 cajones: *Abierto* en el caso de los artículos que todavía no están en una lista de picking, *Liberado* en el caso de los artículos que se han liberado a una lista de picking y *Picking efectuado* en el caso de todos los artículos que ya se han tomado.
- En el cajón *Abierto* ve estas líneas del pedido de cliente y las líneas de muchos otros pedidos de cliente.
- Selecciona los artículos que se van a liberar para la lista de picking e imprime las listas de picking de todos los colectores del almacén.

Crear lista de picking

Pick Pack and Production Manager

Open Released Picked

Find Document Number

#	Trans. T...	Doc. No.	BP Code	BP Name	Doc. Row	Delivery/...	Number	Description	UoM Code	UoM Name	Items per Unit	Whse	Open	Conf...	To Release	Avail. to
1	✓	OR	550	C26000	River Ltd.	1	26.02.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	8	8	8	1,092
2	✓	OR	550	C26000	River Ltd.	2	26.02.	D00001 Portable Hard T Manual			1	01	1	1	1	1
3	✓	OR	569	C23900	Parameter Tec 1		23.04.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	8	8	8	1,092
4	✓	OR	569	C23900	Parameter Tec 2		23.04.	D00002 Portable Hard T Manual			1	01	2	2	2	256
5	✓	OR	615	C23900	Parameter Tec 1		13.07.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	1	1	1	1,084
6	✓	OR	615	C23900	Parameter Tec 2		13.07.	100011 KG 4-Port USB Pack	Pack		12	01	10	5.167	5.167	5.167
7	✓	OR	706	C26000	River Ltd.	1	05.12.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	4	4	4	1,083
8	✓	OR	706	C26000	River Ltd.	2	05.12.	LM4029 LeMon 4029 Pri Each	Eac		1	01	7	7	7	1,042
9	✓	OR	701	C50000	ADA Technolc 1		12.12.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	5	5	5	1,079
10	✓	OR	701	C50000	ADA Technolc 2		12.12.	A00002 J.S. Officeprint Manual			1	01	7	7	7	479
11	✓	OR	692	C99999	One Time Cui 1		20.12.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	5	5	5	1,074
12	✓	OR	692	C99999	One Time Cui 2		20.12.	C00012 Cabinet for exts Manual			1	01	8	8	8	160
13	✓	OR	936	C50000	ADA Technolc 1		03.04.	C00003 Quadcore P4 2. Manual			1	01	9	9	9	225
14	✓	OR	936	C50000	ADA Technolc 2		03.04.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	6	6	6	1,069
15	✓	OR	769	C70000	Aquent Sytster 1		22.04.	100013 SDHC 64 GB Cl Each	Eac		1	05	4	4	4	1,063
16	✓	OR	943	C30000	Microchips	1	08.05.	100001 DVD+R Disc 10- Case	Case		100	01	10	3.2	.2	.2

OK Cancel

Release to Pick List Create

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

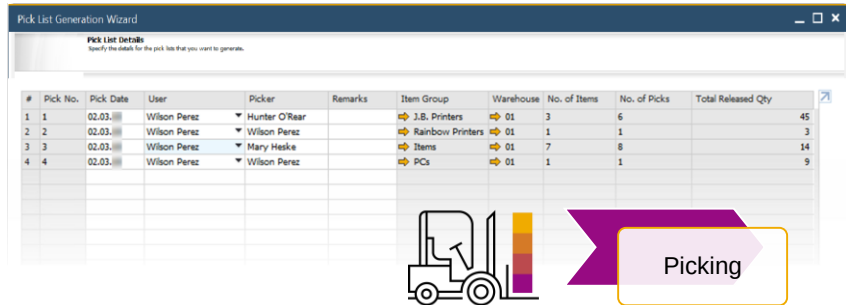
214

- En nuestro ejemplo empresarial, el jefe de almacén abre el Responsable de picking, embalaje y producción.
- Define los criterios de selección para sacar adelante todas las entregas de la semana.
- El Responsable de picking, embalaje y producción muestra 3 cajones: *Abierto* en el caso de los artículos que todavía no están en una lista de picking, *Liberado* en el caso de los artículos que se han liberado a una lista de picking y *Picking efectuado* en el caso de todos los artículos que ya se han tomado.
- En el cajón *Abierto* ve estas líneas del pedido de cliente y las líneas de muchos otros pedidos de cliente.
- Selecciona los artículos que se van a liberar para la lista de picking e imprime las listas de picking de todos los colectores del almacén.

Asistente de generación de listas de picking

El asistente de generación de listas de picking le proporciona formas de dividir sus listas de picking para un picking óptimo.

- Por interlocutor comercial
- Por clase de documento
- Por documento
- Por grupo de artículos
- Por almacén



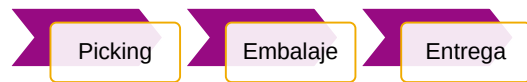
#	Pick No.	Pick Date	User	Picker	Remarks	Item Group	Warehouse	No. of Items	No. of Picks	Total Released Qty
1	1	02.03.	Wilson Perez	Hunter O'Rear		J.B. Printers	01	3	6	45
2	2	02.03.	Wilson Perez	Wilson Perez		Rainbow Printers	01	1	1	3
3	3	02.03.	Wilson Perez	Mary Heske		Items	01	7	8	14
4	4	02.03.	Wilson Perez	Wilson Perez		PCs	01	1	1	9

Cuando se liberan artículos a una lista de picking, se abre el asistente de generación de listas de picking. El asistente le proporciona formas de dividir sus listas de picking para un picking óptimo.

Puede dividir las listas de picking por interlocutor comercial, clase de documento, documento individual, grupo de artículos, artículo o almacén.

En este almacén, los artículos se organizan por grupos de artículos por lo que el responsable de almacén selecciona los grupos de artículos para organizar las listas de picking.

Picking, embalaje y creación de la entrega



Pick List

Pick Number: 4
 Pick Date: 02.03.11
 User: Wilsen Perez
 Picker: Mary Heide
 Status: Picked

Remarks:

#	Trans. T...	Doc. No.	EP Code	Delivery/Du...	Number	Description	UoM	Name	Whse	Ordered	Released	Picked
1	OR	1230	C29900	02.03.	C00009	Keyboard Comfort USB			01	1	1	1
2	OR	1233	C30000	02.03.	C00001	Motherboard P4 Turbo			01	1	1	1
3	OR	1233	C30000	02.03.	C00002	Motherboard P4 Turbo - Asus C			01	1	1	1
4	OR	1233	C30000	02.03.	C00003	Quadcore P4 2.4 GHz			01	1	1	224
5	OR	1233	C30000	02.03.	C00004	Tower Case with Power supply			01	5	5	347
6	OR	1233	C30000	02.03.	C00006	Network Card 10/100			01	1	1	179
7	OR	1233	C30000	02.03.	C00009	Keyboard Comfort USB			01	1	1	212
8	OR	1233	C30000	02.03.	C00010	Mouse USB		Elac	01	3	3	811

OK Cancel Create Pick All Clear All

Los colectores:

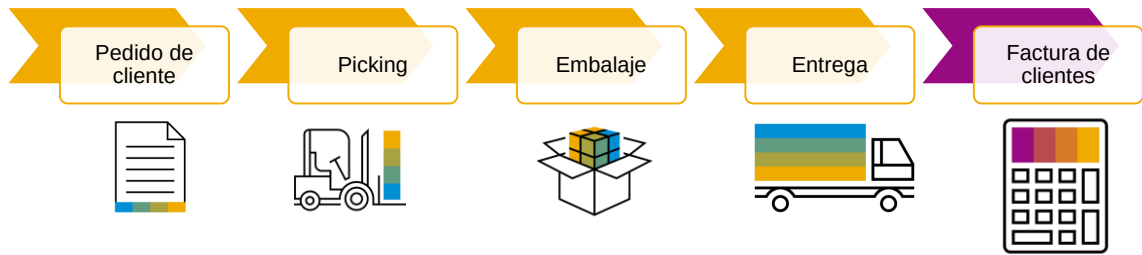
- Utilizan una impresión de la lista de picking para encontrar los artículos.
- Preparan las entregas en la zona de picking
- Actualizan la lista de picking con las cantidades de picking
- Generan las entregas desde la lista de picking

Create

- Manual Delivery
- Automatic Delivery
- Manual Invoice
- Inventory Transfer
- Issue for Production
- Receipt from Production

- Los colectores utilizan una impresión de la lista de picking para encontrar todos los artículos.
- Preparan las entregas en la zona de picking.
- Actualizan la lista de picking con la información sobre lo que han tomado.
- Y después generan las entregas desde la lista de picking.
- Cuando cada entrega se contabiliza, la cantidad comprometida se reduce para el pedido del cliente cuando la cantidad del stock se emite para la entrega.
- Las entregas se cargan en camiones para llevarlas a los clientes.

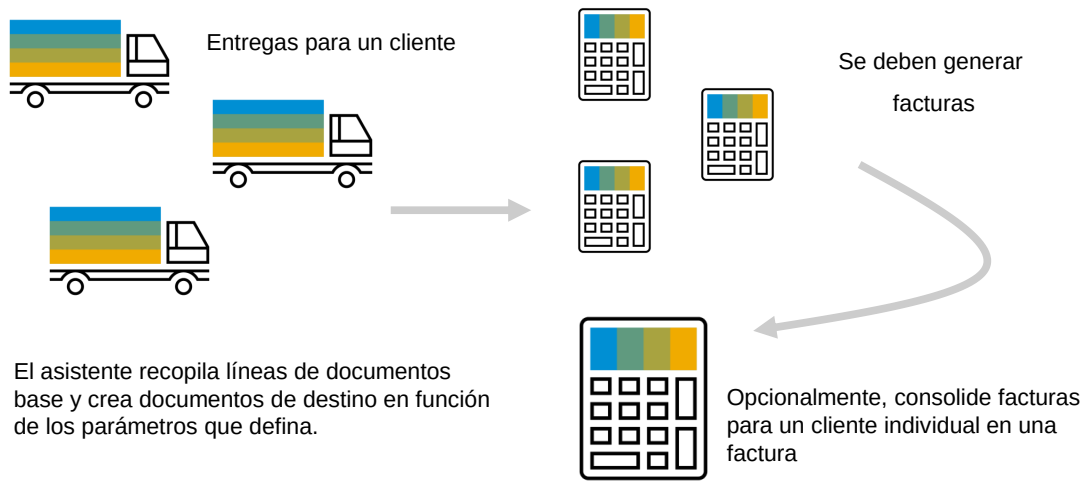
Automatización de los pasos del proceso – Asistente de creación de documentos



- Una empresa generará un número de facturas de una vez en un lote.
- El asistente de generación de documentos es una herramienta para ejecutar un lote de documentos de una vez.

- Una empresa generará un número de facturas de una vez en un lote.
- El asistente de generación de documentos es una herramienta para ejecutar un lote de documentos de una vez.

Asistente de creación de documentos



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

218

- El asistente es un proceso simple que se utiliza para recopilar líneas de los documentos base a los documentos de destino, según varios parámetros definidos por el usuario. Los ejemplos de parámetros que existen son: el tipo de documento de destino, la fecha de contabilización, la fecha del documento, los artículos o servicios, y muchos más.
- El asistente se puede usar, por ejemplo, para generar una factura de clientes resumida para un cliente que contenga todas las notas de entrega que se crearon para el cliente durante la semana anterior. Es un método simple y a la vez eficaz de resumir los datos para reducir la entrada de datos. Todas las entregas para un cliente individual pueden consolidarse en una factura o configurarse para crear facturas separadas.

Ejemplo empresarial: Generación de facturas

Document Generation Wizard

Target Document
Select the document type and the characteristics of the target documents. In addition, select a summary method (can be changed after addition).

Target Document: **A/R Invoice** ☐ Create Draft Documents

Posting Date: 03.06.
Document Date: 03.06.
Series: Primary

☒ Items
☒ Service
Exchange Rate: Use Current Rate

Summary by Documents
Summary by Documents
Use Current Rate

Step 2 of 8

A/R Invoice

Customer: C2000
Name: Mac Tels
Contact Person: Judy Brown
Customer Ref. No.: 345764 23457
Local Currency: USD

No.: 365
Status: Open
Posting Date: 01.06.
Due Date: 01.07.
Document Date: 01.06.

Contents

Item/Service Type	Item	Logistics	Accounting	Attachments
1 396	Base Document			
2 398	Base Document			

Sales Employee
Owner: Bill Levine

Payment Order
Owner: Bill Levine

Remarks
Based On Sales Orders 434, 435, 436. Based On Deliveries 399.

Total Before Discount
Discount: %
Total Before Discount: GBP 3,357.50

Total Down Payment
Freight: %
Total Down Payment: GBP 576.88

Tax
Total: GBP 3,933.75

Applied Amount
Balance Due: GBP 3,933.75

Al final del día, el asistente de generación de documentos genera facturas consolidadas para las entregas de cliente recientes.

En nuestro caso, el departamento de facturación ha creado un conjunto de parámetros para generar las facturas que utilizan cada semana y crear las facturas por lotes.

El generador de documentos crea facturas con líneas de resumen por nota de entrega.

En dicho departamento han especificado qué criterios utilizan habitualmente para consolidar las facturas y cómo gestionar los problemas automáticamente cuando surgen.



Ventas - clientes: **Devoluciones e intercambios**

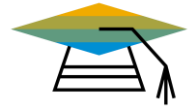
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre la gestión de devoluciones e intercambios en el proceso de ventas.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Describe las formas de gestionar problemas que surgen de las entregas
 - Devoluciones
 - Volver a entregar
 - Intercambios
- Crear una solicitud de devolución para proporcionar autorización de devolución de materiales para un artículo dañado
- Copiar la solicitud de devolución a una devolución para devolver el artículo al stock y proporcionar un abono al cliente

- En este tema, exploraremos cómo gestionar los problemas que surjan de las entregas. Procesaremos los artículos devueltos, volveremos a entregar artículos y veremos cómo usar líneas negativas en un documento de ventas para gestionar abonos parciales e intercambios.

Escenario empresarial



- Para aumentar la satisfacción del cliente, la empresa tiene una política liberal de devolver artículos para el reemplazo, intercambio o crédito.
- Cuando surgen problemas para la entrega, un documento de devolución se utiliza para darle crédito o brindarle una opción de volver a entregar desde el pedido de cliente original.
- Una solicitud de devolución se puede utilizar para proporcionar un cliente autorización para devolver un artículo y documentar el motivo de la devolución.
- A veces, el cliente desea devolver un artículo para intercambiarlo por un artículo diferente. En estos casos, la opción para las líneas negativas en un documento de venta puede utilizarse para devolver un artículo e intercambiarlo por otro.

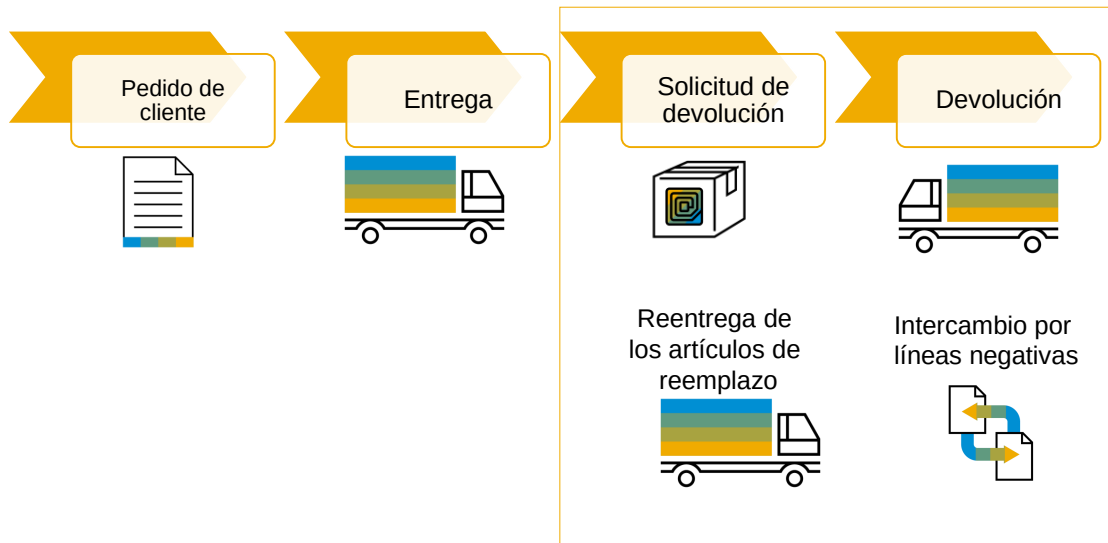
Para aumentar la satisfacción del cliente, la empresa tiene una política liberal de devolver artículos para el reemplazo, intercambio o crédito.

Cuando surgen problemas para la entrega, un documento de devolución se utiliza para darle crédito o brindarle una opción de reentrega desde el pedido de cliente original.

Se puede utilizar un documento opcional, una solicitud de devolución, para proporcionar a un cliente autorización para devolver un artículo.

A veces, el cliente desea devolver un artículo para intercambiarlo por un artículo diferente. En estos casos, la opción para las líneas negativas en un documento de venta puede utilizarse para devolver un artículo e intercambiarlo por otro.

Opciones para corregir los problemas de entrega



Una vez que se haya realizado la entrega, existen varias opciones para resolver los problemas del cliente.

La primera opción es una solicitud de devolución. Este documento le permite registrar el motivo de la devolución del cliente y proporcionarle autorización para devolver el artículo.

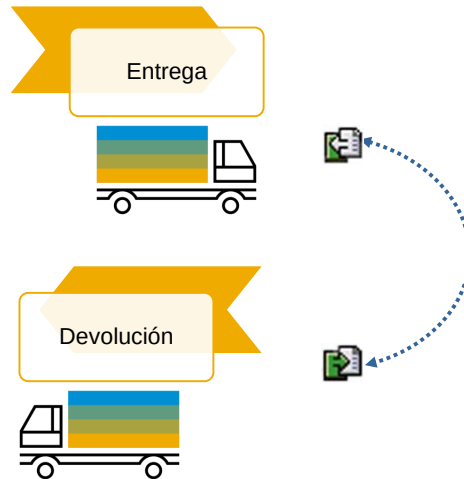
Cuando se recibe el artículo, puede crear una devolución. Esto devuelve el artículo al stock y lo coloca en el Haber para la compra.

Si un cliente desea un artículo de sustitución, existen dos maneras de gestionar esto. Creando una nueva entrega a partir del pedido de cliente original o añadiendo una línea negativa para enviar un reemplazo en la devolución.

Veamos las opciones de forma más detallada.

Devolución

- Una Devolución le permite anular los efectos de una Entrega
 - Parcialmente
 - Totalmente
- Cuando consulta la entrega original, la devolución anula la transacción de stocks
- Si existe una factura de clientes, no puede utilizar una devolución.



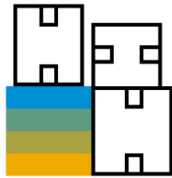
Puesto que la solicitud de devolución es opcional, veamos primero el documento de devolución.

Si la entrega resulta dañada o no es de buena calidad, el cliente devolverá los artículos. Una Devolución le permite anular los efectos de una entrega de forma parcial o completa. Cuando crea la Devolución con referencia a la nota de entrega, el sistema añade una transacción de stocks anulada para devolver el artículo al inventario.

¿Por qué necesitaría usar una devolución? Por motivos legales, no puede modificar ni eliminar entregas ni facturas al cliente que ya se han introducido en el sistema. Para modificar estos documentos, es necesario usar un documento de anulación, como una Devolución o un Abono de clientes.

Si se devuelve una entrega antes de crear la factura de clientes, puede contabilizar la entrega de la devolución en el sistema. Si existe una factura de clientes, no puede utilizarse una devolución.

Efecto de una devolución



Cuenta de
costes

50

Devoluciones

50

Almacén

(Cantidad)



Libro mayor

(Valor)



Al añadir un documento de devoluciones, éste aumenta la cantidad en el almacén de acuerdo con la cantidad del artículo devuelto.

El sistema también crea un asiento que contabiliza el valor de las mercancías devueltas en la columna del Debe de una cuenta de devoluciones y en la columna del Haber de la cuenta de gastos.

El valor de las mercancías devueltas no se vuelve a contabilizar en la cuenta de balance original para diferenciarlo del valor de las mercancías no dañadas. La cuenta de devoluciones y la cuenta de costes se recuperan a partir del campo Devoluciones y del campo Cuenta de costes de la ficha Inventario del registro maestro de artículo.

- Aquí le sugerimos: Si quiere gestionar el inventario de los artículos dañados por separado respecto a los artículos no dañados, debería definir un almacén especial para los artículos dañados e introducir dicho almacén en el documento de devolución.

Solicitud de devolución



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

226

A pesar de que la solicitud de devolución es un documento opcional, puede ser muy útil en la gestión de devoluciones. Le permite realizar un seguimiento de la solicitud de devolución y los artículos del cliente. Otra gran ventaja de este documento es que puede tratar los artículos devueltos en cualquier punto del proceso de ventas, ya que se puede crear realizando una copia desde una entrega o una factura de clientes.

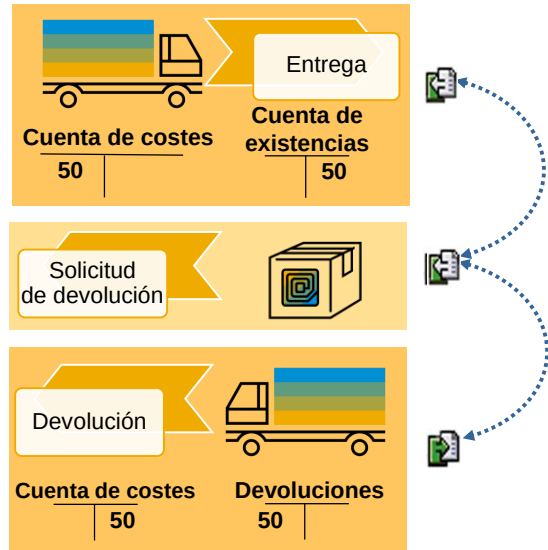
Cuando el cliente le contacta solicitando devolver un artículo, puede utilizar el número de documento de solicitud de devolución como número de referencia que autoriza la devolución. Normalmente, estos números se denominan números de solicitud de devolución de materiales (RMA).

Puede introducir el motivo de la devolución.

Cuando documente la solicitud de devolución en su proceso empresarial, puede enviar una caja con franqueo pagado para que el cliente devuelva el artículo o puede solicitar que imprima el documento de solicitud de devolución y lo incluya con el artículo devuelto.

Ejemplo de autorización de devolución de materiales

- Enviamos al cliente la cantidad de 5 teclados
- La entrega crea un asiento para un descenso del valor del inventario y el coste de las mercancías vendidas.
- El cliente pide la devolución de 5 teclados. Copiamos la entrega en una solicitud de devolución.
- El cliente envía el artículo y hace referencia al número de solicitud de devolución (RMA)
- Cuando llega el artículo, podemos crear una devolución desde la solicitud de devolución.
- Se crea un asiento automáticamente para registrar lo siguiente:
 - Abono en la cuenta de costes por el importe completo
 - Cargo en la cuenta de devoluciones



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

227

Aquí hay un ejemplo de una autorización de materiales de devolución que utiliza una solicitud de devolución y una devolución.

Enviamos al cliente la cantidad de 5 teclados. Como estábamos usando un inventario permanente, la entrega creó un asiento de crédito para la cuenta de existencias para la disminución del valor del inventario y la cuenta de gastos para registrar el coste de las mercancías vendidas.

El cliente pidió la devolución de 5 teclados. Hemos copiado la entrega en una solicitud de devolución. El cliente envía el artículo y hace referencia al número de solicitud de devolución (RMA). Cuando utilizamos Copiar a la solicitud de devolución, se crea automáticamente una devolución.

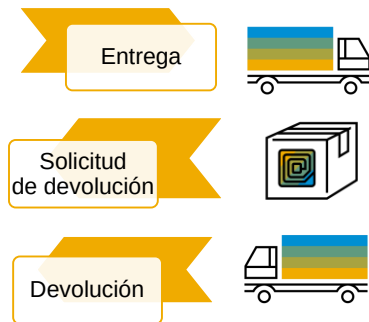
Al procesar la devolución, se crea un asiento para registrar:

- Abono en la cuenta de costes por el importe completo.
- Cargo en la cuenta de devoluciones

Tenga en cuenta que algunos clientes usan la cuenta de existencias para devoluciones y no una cuenta de devoluciones ya que no es necesario separar los artículos devueltos del stock general. Algunos clientes pueden utilizar un almacén o depósito separado para los artículos devueltos; el almacén o la ubicación pueden especificarse en la línea Solicitud de devolución.

Efecto de inventario para la solicitud de devolución y las devoluciones

Antes de la entrega, había 20 teclados en stock.



En stock	Comprometido	Solicitado	Disponible
15			15
15		5	20
20	*		20*

* Si hubiera un pedido de cliente anterior y la parametrización permitiera volverlo a entregar, se añadiría una cantidad de 5 en la columna Comprometido y la cantidad de Disponible se reduciría en 5.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

228

Veamos un ejemplo de una entrega (sin un pedido de cliente anterior) para los cinco teclados.

Antes de la entrega había 20 en stock.

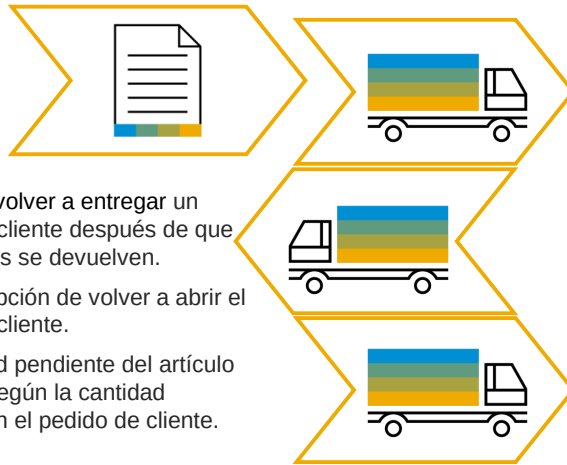
Una vez realizada la entrega de los 5 teclados, hay 15 en stock y 15 disponibles.

Cuando se agrega la solicitud de devolución, se añaden 5 teclados en Pedido y se resta del stock de Disponible. La solicitud de devolución no tiene ningún efecto en la contabilidad.

Cuando la solicitud de devolución se copia a una devolución, los 5 teclados se devuelven al stock y se realiza una contabilización que anula la contabilización de entrega del pedido.

Si hubiera habido un pedido de cliente anterior y se hubiera efectuado la parametrización para permitir volverlo a entregar, se hubiera añadido una cantidad de 5 en la columna Comprometido y la cantidad de la columna Disponible se hubiera reducido en 5.

Volver a entregar



- Se puede volver a entregar un pedido de cliente después de que los artículos se devuelven.
- Existe la opción de volver a abrir el pedido de cliente.
- La cantidad pendiente del artículo aumenta según la cantidad devuelta en el pedido de cliente.
- La opción para permitir volver a entregar puede seleccionarse por un usuario o establecer que suceda de forma automática.
- Volver a entregar reduce la necesidad de duplicar pedidos.
- Las entregas subsiguientes son más fáciles y más transparentes.

Se puede volver a entregar un pedido de cliente después de que los artículos se devuelven.

Existe la opción de volver a abrir el pedido de cliente original. La cantidad pendiente de un artículo aumenta en el pedido de cliente conforme a la cantidad del documento de devolución.

La opción para permitir volver a entregar puede seleccionarse por un usuario o establecer que suceda de forma automática.

Una ventaja es que volver a entregar reduce la necesidad de duplicar pedidos.

Otra ventaja es que las entregas posteriores son más fáciles y más transparentes. Puede ver la conexión entre los documentos en el esquema de relaciones.

En las ventas existe la misma función para los pedidos y las entradas de mercancías de pedido. Cuando crea una devolución de mercancías, es posible volver a abrir el pedido para recibir los artículos de reemplazo o la entrada de mercancías de pedido.

Ejemplo de volver a entregar



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

230

Observemos el ejemplo de la situación para volver a entregar.

El cliente solicitó 10 ordenadores portátiles. El pedido de cliente se copió a una entrega para los 10 ordenadores portátiles. Cuando la entrega se graba, el pedido de cliente se cierra de forma automática. Debido a que los 10 se entregan, no existe una cantidad pendiente del pedido de cliente.

Hubo un problema con 3 ordenadores portátiles. La entrega se referenció para crear una devolución de una cantidad de 3. El usuario decide volver a abrir el pedido de cliente para que la cantidad de 3 pueda volverse a entregar.

Se crea una entrega posterior a partir del pedido de cliente original. La cantidad pendiente de 3 se entrega, por lo que el pedido de cliente se cierra de forma automática y la cantidad pendiente en el pedido de cliente vuelve a 0.

Prerrequisitos para volver a entregar

Document Settings

General Per Document Electronic Documents

Document Sales Order

Default Days for Order Cancellation 30

☒ Allow Changes to Existing Orders

☒ Activate Automatic Availability Check

☒ Sales Order Approved

When Duplicated Customer Reference No. Occurs

☐ Without Warning

☐ Warning Only

☐ Block Release / Receipt

☒ Allow Copying Customer Reference No. to Target Doc.

☒ Reopen Doc. by Creating Returns/Goods Returns/Credit Memos Based on Doc.

☐ Without User Confirmation

Active la funcionalidad para volver a entregar en la ventana *Parametrizaciones de documento* de los pedidos de cliente.

Return

Do you want to reopen the items in the original order?

Yes No

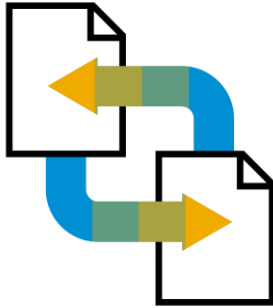
Hay otra opción adicional que para permitir siempre que se reabran los pedidos originales sin la confirmación del usuario.

Para ofrecerles a los usuarios la opción de volver a entregar, la parametrización debe realizarse con antelación.

Puede activar la funcionalidad de volver a entregar en la ventana Parametrizaciones de documento de los pedidos de cliente.

Una vez que haya seleccionado esa opción se ofrece una opción adicional para permitir siempre que se reabran los artículos del pedido original sin la confirmación del usuario. Si se selecciona esta opción, el pedido de cliente siempre se puede volver a abrir. Si no se marca, una casilla aparecerá cuando la devolución se grabe para preguntar si el usuario desea volver a abrir los artículos en el pedido original. Esta misma parametrización también está disponible para el pedido.

Intercambios por líneas negativas



- Haga las correcciones directamente en un documento de marketing sin un abono.
- Las líneas negativas pueden añadirse a los documentos de marketing en las compras y las ventas.
- Ejemplo: los clientes pueden obtener un crédito para enviar de nuevo un embalaje si solicitan más artículos.

Las líneas negativas le permiten otorgar créditos directamente a los documentos de ventas o compras. Utilizando líneas negativas puede hacer correcciones directamente en un documento de marketing, como una entrega o factura, sin usar un abono o devolución.

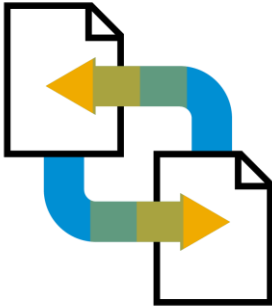
Las líneas negativas pueden añadirse a los documentos de compras o ventas. Algunos de los documentos de ventas más útiles para la utilización de esta característica son: Devoluciones, Entregas, Facturas de cliente y Abonos.

En la mayoría de los documentos de venta, como una entrega o factura de cliente, la línea negativa es un crédito. Sin embargo, una línea negativa agregada a una devolución o a un abono de cliente será realmente una línea de débito que le cobrará al cliente en lugar de pagarle. Recuerde que un importe total positivo en un documento de corrección indica un crédito; por consiguiente, un importe negativo en un documento de corrección indica que el cliente tiene una deuda con nosotros.

Otro motivo por el que utilizar una línea negativa es cuando se le da crédito al cliente para devolver los embalajes mientras está solicitando más artículos.

En la mayoría de las localizaciones, puede tener un documento con un importe negativo. Esto puede ser útil en caso de que el importe de las líneas de crédito exceda la cantidad de las líneas de débito en una devolución o abono de clientes.

Ejemplo de intercambio



- El cliente solicita 5 baterías.
- El cliente descubre que las baterías no son las correctas.
- El cliente quiere cambiar las baterías.
- Crear una entrega para enviar las baterías correctas
- Añada una línea negativa para devolver las baterías incorrectas.

En nuestra situación de ejemplo, nuestro cliente solicitó 5 baterías.

El cliente se da cuenta rápidamente de que las baterías son incorrectas.

Al cliente le gustaría cambiar las baterías incorrectas por las correctas.

Podemos crear un documento de ventas, tal como una entrega o factura de cliente para enviar las baterías correctas.

El mismo documento puede incluir una línea negativa (o línea de crédito) para recibir las baterías devueltas al stock y acreditar al cliente.

Resumen de opciones para devoluciones y haber en ventas

Problemas	Soluciones sugeridas
Entrada incorrecta de una entrega	Cancele la entrega El pedido de cliente se vuelve a abrir para crear una nueva entrega
Necesidad de devolver artículos recibidos en una entrega pero que aún no se han facturado	Copie los artículos de la entrega a una solicitud de devolución A continuación, cópielos a la devolución
Necesidad de devolver o abonar artículos facturados en una factura de clientes pero que aún no se han pagado	Copie los artículos en una solicitud de devolución A continuación, cópielos a un abono de clientes Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>
Necesidad de devolver artículos que ya se han facturado y pagado o necesidad de abonar artículos de varias facturas de cliente	Cree un abono de clientes sin referencia Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>
Desea tener líneas de crédito en una entrega o una factura	Utilice líneas negativas

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

234

Aquí hay un resumen de las opciones para devoluciones y cambios en las compras. El resumen incluye opciones para acreditar facturas de clientes que se tratan en más detalle en la parte superior de Abonos de clientes.

- Para la entrada incorrecta de una entrega, puede cancelar el documento. El pedido de cliente relacionado se volverá a abrir para que pueda crear una nueva entrega. Lo mismo ocurre cuando introduce una factura de manera incorrecta; puede cancelarla y volver a enviar la factura de la entrega.
- Si necesita devolver los artículos recibidos en una entrega que aún no se ha facturado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a una devolución.
- Si necesita devolver los artículos que se han facturado pero que no se han pagado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a un abono de clientes.
- Cuando se haya pagado una factura, ya no podrá hacer referencia a la misma para crear una solicitud de devolución o un abono de clientes. Del mismo modo, no puede realizar copias de múltiples facturas para crear un abono.
- Si desea incluir líneas de crédito en una entrega o factura de clientes, utilice las líneas negativas.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Se puede utilizar una solicitud de devolución para iniciar el proceso de gestión de devoluciones del cliente. Cree la solicitud de devolución desde una entrega o una factura de clientes. Cuando utiliza *Copiar a*, el sistema automáticamente selecciona el documento correcto para proporcionar un crédito y devolver el artículo al inventario.
- El documento de devolución se usa para procesar los artículos que devuelven los clientes después de una entrega. Le permite anular las contabilizaciones de stock y todas las contabilizaciones de contabilidad relacionadas de una entrega, de forma parcial o completa.
- Existe la opción de reabrir el pedido de cliente relacionado para volverlo a entregar al contabilizar devoluciones. La configuración para esta opción es fijar las parametrizaciones del documento para el pedido de cliente.
- Otra opción para corregir las entregas y administrar los intercambios es las líneas negativas. Las líneas negativas están disponibles en los documentos de marketing en las compras y las ventas.

Se puede utilizar una solicitud de devolución para iniciar el proceso de gestión de devoluciones del cliente. Cree la solicitud de devolución desde una entrega o una factura de clientes. Cuando utiliza *Copiar a*, el sistema automáticamente selecciona el documento correcto para proporcionar un crédito y devolver el artículo al inventario.

El documento de devolución se usa para procesar los artículos que devuelven los clientes después de una entrega. Un documento de Devolución le permite anular las contabilizaciones de stock y todas las contabilizaciones de contabilidad relacionadas de una entrega, de forma parcial o completa.

Existe la opción de reabrir el pedido de cliente relacionado para volverlo a entregar al contabilizar devoluciones.

La configuración para esta opción es fijar las parametrizaciones del documento para el pedido de cliente.

Otra opción para corregir las entregas y administrar los intercambios es las líneas negativas. Las líneas negativas están disponibles en los documentos de marketing en las compras y las ventas.



Ventas - clientes: **Abonos de clientes**

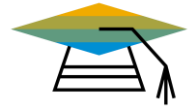
SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre los abonos de clientes.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Corregir los problemas que ocurren luego de que una factura de cliente se ha creado.

- En este tema, hablaremos sobre cómo corregir los problemas que suceden luego de que se crea la factura de cliente. Veremos cómo crear abonos de cliente y cómo cancelar una factura de cliente.

Escenario empresarial



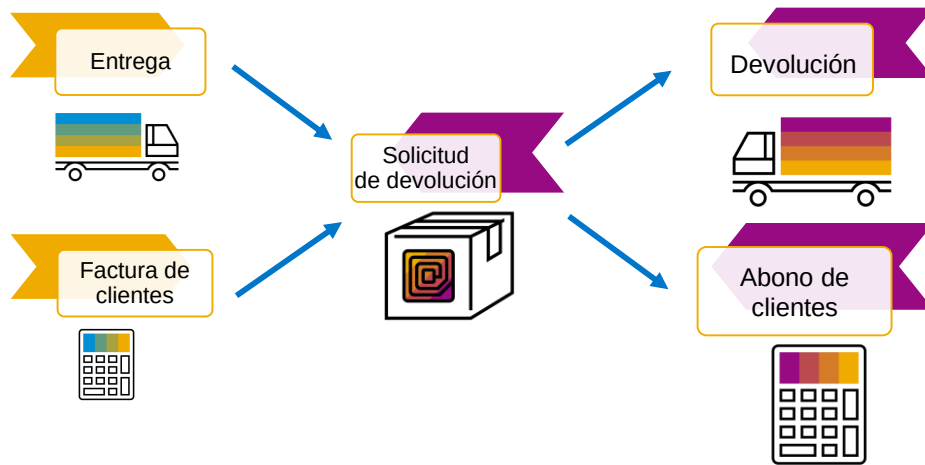
- Como parte de la iniciativa para mejorar la satisfacción del cliente, la empresa comenzó a estudiar cómo corregir mejor los problemas que suceden luego de la facturación.
- El documento clave para corregir los problemas de facturación es el abono de cliente. Los abonos de cliente se utilizan para corregir problemas con la determinación de precios de la factura, así como también permiten que los artículos se devuelvan para obtener crédito.
- Otra herramienta para corregir los problemas es la capacidad de cancelar un documento de marketing. La empresa utiliza esta opción cuando se crean las facturas incorrectas.

Como parte de la iniciativa para mejorar la satisfacción del cliente, la empresa comenzó a estudiar cómo corregir mejor los problemas que suceden luego de la facturación.

El documento clave para corregir los problemas de facturación es el abono de cliente. Los abonos de cliente se utilizan para corregir problemas con la determinación de precios de la factura, así como también permiten que los artículos se devuelvan para obtener crédito.

Otra herramienta para corregir los problemas es la capacidad de cancelar un documento de marketing. La empresa utiliza esta opción cuando se crean las facturas de cliente incorrectas.

Documentos de corrección



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

239

Los dos documentos principales de corrección para el proceso de ventas son el documento de devolución y el abono de clientes. En este tema nos centramos en el abono de clientes. El abono de clientes (o nota de crédito) es el documento usado para procesar los artículos devueltos o brindar crédito, una vez que se introdujo una factura de clientes.

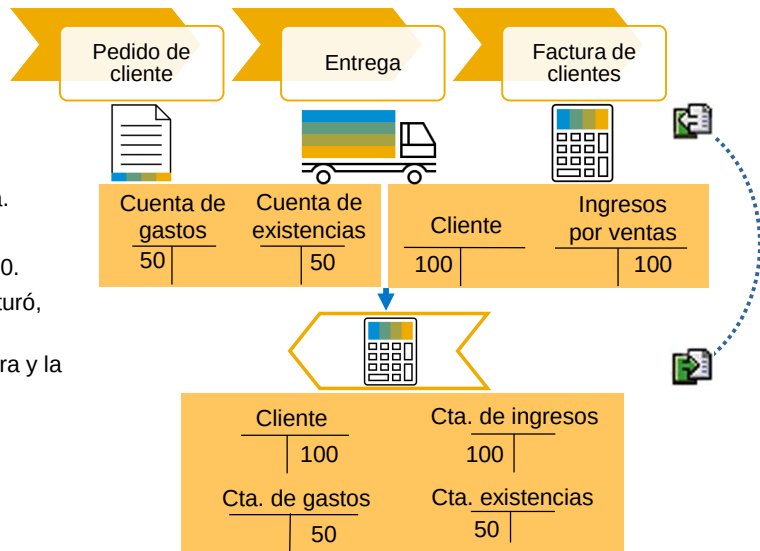
Las devoluciones no se pueden utilizar para corregir los problemas que surgen de facturas de clientes. Solo se utilizan para corregir los problemas que surgen en la entrega.

Una ventaja de utilizar el documento de solicitud de devolución es que los usuarios pueden utilizar este documento para los problemas que surgen de las dos entregas y de las facturas de clientes. El sistema determinará automáticamente el documento de corrección correspondiente para seguir la solicitud de devolución.

Una opción adicional para corregir los problemas después de realizar la factura para el cliente es cancelar una factura y volver a emitirla.

Ejemplo de abono

- El cliente devuelve una cámara.
- El coste original es de 50.
- El precio de la factura es de 100.
- Debido a que la cámara se facturó, usamos un abono.
- El abono anula ambos, la factura y la entrega.

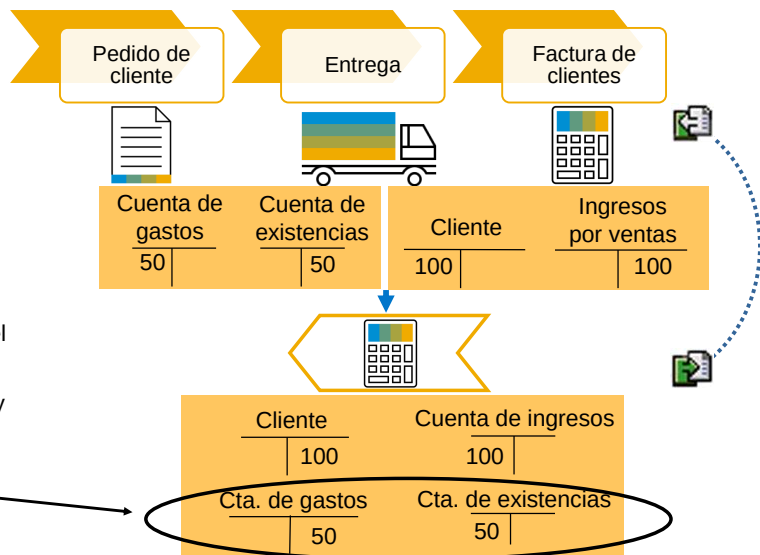


En nuestra situación de ejemplo, el cliente está desilusionado con el desempeño de la cámara solicitada. Por esto decidió devolver la cámara. El coste de artículo de la cámara era de 50. La cámara se facturó al precio de 100. Debido a que la cámara ya se había facturado, tuvimos que usar un abono para procesar la devolución. El abono de clientes anula ambos, la contabilización de la factura y la entrega.

Abono

Cuando se crea un abono de cliente con referencia a la factura, el sistema corrige las cantidades y los valores.

- Aumenta los stocks de los artículos abonados
- Abona el valor a la cuenta del cliente y corrige los ingresos
- Aumenta la cuenta de stock y disminuye la cuenta de gastos de documentos con tipo de artículo



Un abono de clientes (también llamado una nota de crédito) anula parcial o completamente el asiento creado por una factura de clientes.

Cuando se crea un abono con referencia a la factura, el sistema corrige las cantidades y los valores de la factura.

- El sistema aumenta los stocks de los artículos abonados.
- El sistema abona en la cuenta del cliente el valor del abono en el libro mayor y corrige los ingresos con el mismo importe.

Si el abono es un abono de tipo artículo con líneas para los artículos de inventario, entonces el asiento para el abono también aumentará la cuenta de stock y disminuirá la cuenta de costes.

Abono de factura de deudores cerrada (pagada)

The left screenshot shows the 'A/R Invoice' screen. A right-click context menu is open over the item list, with the option 'Change Document Status to Open' highlighted. The right screenshot shows the 'A/R Credit Memo' screen. A right-click context menu is open over the item list, with the option 'Copy To' highlighted.

En el caso de que ya se haya pagado una factura de deudores, primero deberá hacer clic con el botón derecho del ratón y cambiar el estado del documento a Abierto antes de poder copiarlo en una nota de crédito o en una solicitud de devolución.

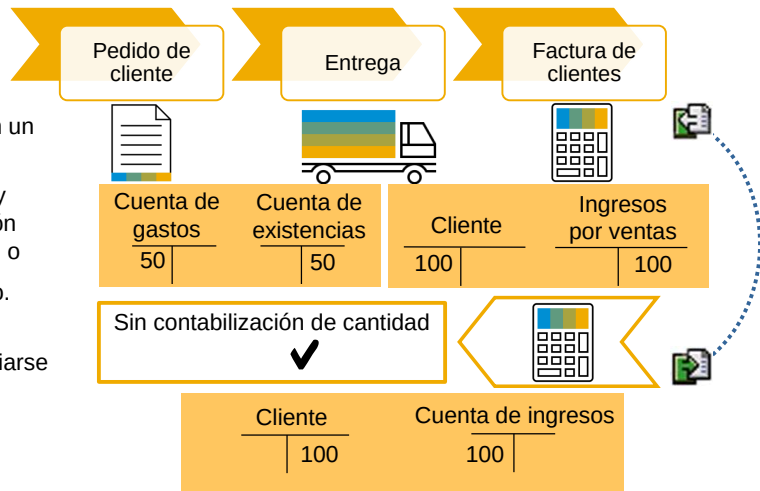
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

242

En algunos casos, puede que un cliente haya pagado completamente una factura de cliente antes de devolver los artículos para obtener el crédito. En estos casos, primero debe modificar el estado del documento de la factura de deudores de Cerrado a Abierto. Haga esto con el botón derecho del ratón y seleccione la opción para modificar el estado del documento a Abierto. Una vez que haya seleccionado Actualizar, el documento volverá al estado Abierto. Una actualización del documento permitirá que se haga una copia al abono.

Crédito sin devolución al stock

- Si desea proporcionar un abono sin un movimiento de mercancías:
 - Cree un abono de tipo artículo y seleccione la casilla de selección *Sin contabilización de cantidad*, o
 - Utilice un abono de tipo servicio.
- Ventaja de la primera opción: los abonos de tipo artículo pueden copiarse de facturas de tipo artículo



Como recién vimos, un abono de tipo artículo normalmente devuelve artículos al stock así como también otorga un crédito para los artículos.

Si desea otorgar crédito, pero no crear un movimiento de mercancías, tiene dos opciones.

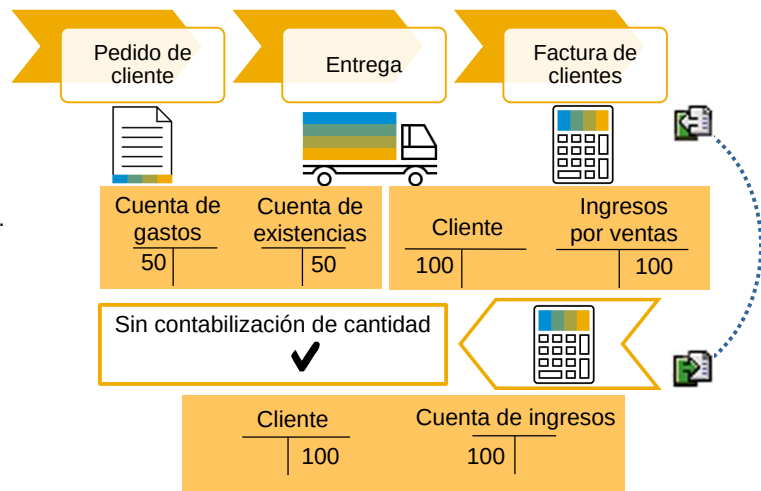
Puede crear un abono de tipo artículo y seleccionar la casilla de verificación Sin contabilización de cantidad en la línea del artículo, o puede usar un abono de tipo servicio.

La ventaja de usar un abono de tipo artículo y la casilla de verificación Sin contabilización de cantidad es que un abono de tipo artículo puede copiarse desde una factura de cliente de tipo artículo. Solo un abono de tipo artículo, puede enumerar los números de artículos.

Ninguno de estos es posible con un abono de tipo servicio. Por lo tanto, el abono de tipo servicio se utiliza mejor para acreditar servicios o para circunstancias en las que no desea hacer referencia a la factura como documento base.

Ejemplo de crédito sin devolución al stock

- La cámara de un cliente se rompe.
- No le solicitamos que devuelva el artículo para recibir crédito.
- El coste original es de 50.
- El precio de la factura es de 100.
- Hacemos referencia a la factura original y creamos un abono sin una contabilización de cantidad.
- El abono revierte solo la factura.



Observemos un ejemplo de creación de un abono de tipo artículo si una contabilización de cantidad para el inventario.

En este caso, la cámara de un cliente se rompe. A diferencia de nuestro último ejemplo, no requerimos que el cliente devuelva el artículo para recibir crédito.

Como antes, el coste original es de 50 y el precio factura es 100.

Volvemos a hacer referencia a la factura original y creamos un abono de tipo artículo. Sin embargo, esta vez seleccionamos la casilla de verificación "Sin contabilización de cantidad".

El cliente recibe el crédito completo por el artículo y no se llevan a cabo contabilizaciones de stock.

Abono sin referencia

- Para los artículos devueltos que no hacen referencia a una factura, cree un abono sin hacer referencia a un documento anterior.
- Si el abono es para los artículos de inventario, entonces el stock y valor de stock aumentan como resultado.



Cuenta de cliente	Cuenta de ingresos
100	100
Cta. de gastos	Cta. existencias
50	50

Libro mayor
(Valor)



Almacén
(Cantidad)



cuando un cliente devuelve artículos que no hacen referencia a una factura concreta, se puede contabilizar esta cantidad directamente en el almacén sin hacer referencia a un documento anterior. Si el abono es para los artículos de inventario, entonces el stock y valor de stock aumentan como resultado.

Abono sin referencia

- Si no desea revertir la contabilización de stock y las contabilizaciones de coste, utilice la casilla de selección "Sin contabilización de cantidad"
- De este modo, la contabilización solo lleva a cabo en las cuentas de ingresos y cliente



Sin contabilización de cantidad



Cliente	Cuenta de ingresos
100	100

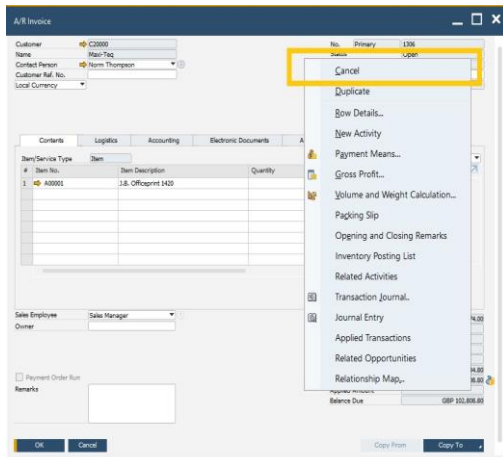


Libro mayor 
(Valor)



Si no desea revertir la contabilización de stocks y las contabilizaciones de coste, otra vez tiene la opción de usar la casilla de verificación "Sin contabilización de cantidad" para eliminar el movimiento de mercancías.
Luego, la única contabilización es revertir las contabilizaciones para las cuentas de ingresos y cliente.

Cancelación



Cuando cancela una factura...

Se crea una nueva contabilización de anulación

El estado del documento se define en *Cerrado - Cancelación*

Se mantiene la contabilización de la factura original de cliente

El estado del documento se actualiza a *Cancelado*

A veces no es adecuado crear un abono y es posible que prefiera cancelar el documento original. Business One le brinda la capacidad de cancelar documentos de marketing como una factura incorrecta. Cuando cancela un documento de marketing, se crea un nuevo documento 'cancelación' con una contabilización de anulación que incluye las cantidades y su estado se define en Cerrado – Cancelación. La contabilización de facturas de cliente original se mantiene y el estado se actualiza a Cancelado. Tanto la anulación como los documentos anulados se cierran de forma automática y se reconcilian por completo.

Cancelar un documento ahorra tiempo porque las transacciones contables, fiscales, financieras y de inventario se anulan completamente en un paso.

Los documentos de base, como una entrega, se vuelven a abrir luego de la cancelación y pueden utilizarse como documentos de base de nuevo.

La realización de informes está disponible para los documentos cancelados, debido a que las contabilizaciones originales permanecen en el sistema junto con la cancelación.

Tiene la flexibilidad de fijar un número máximo de días para permitir la cancelación luego de que los documentos se contabilizaron y las autorizaciones relevantes contemplan este proceso.

Ejemplo de cancelación

1. A un cliente se le facturó antes de entregarle los artículos del pedido de cliente.



2. La factura se canceló.
La cancelación crea una factura con cantidades anuladas.



3. La entrega original se vuelve a abrir.
Se lleva a cabo una segunda entrega. El cliente puede ser facturado por la cantidad completa de la venta.



A un cliente se le facturó antes de entregarle los artículos del pedido de cliente.

El cliente solicitó que no se le facturase hasta haber recibido el pedido completo.

El cliente había solicitado varios artículos en un pedido de cliente, los cuales solo se habían entregado parcialmente. Cuando estos artículos se facturaron, el estado del documento de entrega cambió a Cerrado y la cantidad pendiente de la entrega era 0.

Para resolver el reclamo del cliente, se canceló la factura. La cancelación crea una factura de cliente con cantidades anuladas.

La entrega original se vuelve a abrir. Se lleva a cabo una segunda entrega.

Ahora debido a que la cantidad completa se envía al cliente, este puede facturarse por la cantidad completa de la venta.

Resumen de opciones para devoluciones y haber en ventas

Problemas	Soluciones sugeridas
Entrada incorrecta de una factura de cliente	Cancele la factura de clientes Se vuelve a abrir la entrega para crear una nueva factura de cliente
Necesidad de devolver artículos recibidos en una entrega pero que aún no se han facturado	Copie los artículos de la entrega a una solicitud de devolución A continuación, cópielos a la devolución
Necesidad de devolver o abonar artículos facturados en una factura de clientes pero que aún no se han pagado	Copie los artículos en una solicitud de devolución A continuación, cópielos a un abono de clientes Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>
Necesidad de devolver o abonar artículo(s) facturado(s) en una factura de deudores que se ha pagado (estado Cerrado)	Modificar estado de factura de deudores a Abierto A continuación, cópielos a un abono de clientes Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>
Necesidad de devolver artículos sin referencia a una factura o necesidad de abonar artículos de varias facturas de cliente	Cree un abono de clientes sin referencia Si no se desea utilizar el movimiento de stock, utilice <i>Sin contabilización de cantidad</i>

250

Aquí hay un resumen de las opciones para devoluciones y cambios en las compras.

- Para la entrada incorrecta de una factura de cliente, puede cancelar el documento. La entrega relacionada se volverá a abrir para que pueda crear una nueva factura de cliente. Lo mismo ocurre cuando introduce una entrega; puede cancelarla y volver a enviarla desde el pedido de cliente.
- Si necesita devolver los artículos recibidos en una entrega que aún no se ha facturado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a una devolución.
- Si necesita devolver los artículos que se han facturado pero que no se han pagado, resulta útil copiarlos a una solicitud de devolución. El sistema le propondrá automáticamente copiarlos a un abono de clientes.
- Una vez que se haya pagado una factura, primero deberá modificar el estado del documento a Abierto antes de poder crear un abono de clientes.
- No puede realizar copias de múltiples facturas para crear un abono.
- Si desea incluir líneas de crédito en una entrega o factura de clientes, utilice las líneas negativas. El uso de las líneas negativas se trata con más en detalle en el tema Devoluciones y cambios.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Un abono de cliente anula un asiento de forma parcial o completa.
- Cuando se crea un abono con referencia a la factura, el sistema corrige las cantidades y los valores de la factura.
- Si el abono contiene artículos de inventario, la entrada del asiento aumentará la cuenta de stock y disminuirá la cuenta de costes.
- Un abono puede crearse sin referencia.
- Si desea otorgar crédito sin afectar el stock, seleccione la casilla de verificación Sin contabilización de cantidad en la línea del artículo o utilice un abono de tipo servicio.
- Puede cancelar documentos de marketing. Un documento de anulación se crea y se cierran tanto los documentos de anulación como los documentos anulados.
- Los documentos de base se vuelven a abrir luego de la cancelación.

Un abono de clientes anula un asiento de factura de clientes de forma parcial o completa.

Cuando se crea un abono de cliente con referencia a la factura de cliente, el sistema corrige las cantidades y los valores de la factura.

Si el abono contiene artículos de inventario, el asiento para el abono también aumentará la cuenta de existencias y disminuirá la cuenta de costes.

Un abono puede crearse sin referencia a un documento base, por ejemplo cuando necesita acreditar facturas cerradas que se han pagado o cuando el crédito no está relacionado con ninguna factura específica.

Si desea otorgar un crédito sin afectar el stock, puede seleccionar la casilla de verificación Sin contabilización de cantidad en una línea de artículo de un abono de tipo artículo, o puede usar un abono de tipo servicio.

Puede cancelar documentos de marketing como facturas de clientes. Un nuevo documento de "cancelación" de anulación se crea durante cada procedimiento de cancelación y tanto los documentos de anulación como los anulados se cierran de forma automática y se reconcilian por completo.

Los documentos de base, como una entrega, se vuelven a abrir luego de la cancelación y pueden utilizarse como documentos de base de nuevo.



Artículos e inventario: **Datos maestros de artículo**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre los datos maestros del artículo.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir los contenidos del registro maestro de artículos

En este tema exploraremos los contenidos del registro maestro de artículos.

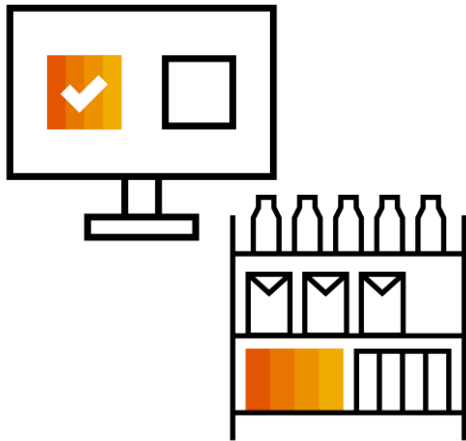
Escenario empresarial



- Su empresa tiene una gran cantidad de artículos.
- Para administrar mejor el negocio diario, los artículos se establecen como registros de datos maestros.
- Los datos predeterminados para las transacciones de compra, venta e inventario se incluyen en los registros maestros de artículos.

Su empresa tiene una gran cantidad de artículos. Para administrar mejor las necesidades del negocio diario, los artículos se establecen como registros de datos maestros. Los datos predeterminados para las transacciones de compra, venta e inventario se incluyen en los registros maestros de artículos.

Datos maestros de artículo



Datos maestros de artículo

- Gestiona todos los artículos que compra, fabrica, vende o mantiene en stock
- Se crea para cada producto
- Se identifica con un código único
- Almacena información esencial utilizada en varios procesos empresariales

SAP Business One le permite administrar todos los artículos que adquiere, fabrica, vende o mantiene en stock.

La manera en la que definimos qué son estos artículos y cómo se manejan es mediante el registro de datos maestros de artículo.

El registro de datos maestros de artículo se crea para cada producto y se identifica con un código único. Creará un dato maestro de artículo para un producto a nivel del código de un producto universal o un número de catálogo.

Un dato maestro de artículo está en el centro de casi todos los procesos de SAP Business One. Controla cómo actúa el artículo en los módulos de ventas, compras, producción, MRP, inventario y servicio.

Un dato maestro de artículo almacena información esencial tal como si el artículo se comprara o vendiera. La información incluye: el precio del artículo, el nivel de inventario, y cómo la compra de un artículo se prevé y planea.

El sistema utiliza estos datos automáticamente en los procesos de compras, ventas, producción, gestión del almacén y contabilidad financiera.

Artículos inactivos



- Los artículos que se utilizan en una transacción contable o de inventario no pueden eliminarse.
- Los artículos pueden marcarse como inactivos
- Los artículos inactivos no pueden añadirse a los pedidos de cliente
- Los artículos inactivos pueden excluirse de informes
- Es posible eliminar los artículos una vez archivadas las transacciones

Existe una regla importante para los datos maestros de artículo. Si un registro de datos maestros se usa en un documento de marketing o en una transacción contable o de inventario (por ejemplo, facturas de proveedores, facturas de deudores, asientos, etc.), no puede eliminarse.

¿Qué sucede con los artículos obsoletos? Quizás ya no desee vender un modelo de monitor en particular, pero como se incluyó en el stock y se vendió en el pasado no puede eliminarlo.

¿Qué puede hacer?

En su lugar puede marcar el artículo como inactivo para que ya no pueda añadirse a los pedidos de clientes. La casilla inactiva también puede usarse para los productos que no están listos aún para las transacciones de compra y venta.

Puede elegir excluir estos artículos inactivos desde los informes del sistema. Las opciones en la ventana *Parametrizaciones generales* le permiten seleccionar si visualizar artículos inactivos en informes y/o en los documentos de marketing.

Más adelante, cuando archive los datos antiguos y estos artículos ya no tengan transacciones relacionadas a ellos en la base de datos, es posible eliminarlos por completo.

Estructura del registro maestro de artículo

Datos maestros de artículo

Área general

Número de artículo
 Descripción
 Descripción en idioma extranjero
 Clase de artículo
 Grupo de artículos
 Grupo de unidades de medida
 Lista de precios...

Categorías del artículo

Código de barras
 Precio por unidad

General

Fabricante
 Clase de expedición
 Número de serie y
 Números de lote
 Válido/inactivo
 /adelantado
 con fechas
 ...

Compras

Unidades de
 medida
 de compra
 Grupo aduanero
 Información fiscal
 Dimensiones
 ...

Ventas

Unidad de medida
 de venta
 Unidad de medida
 de embalaje
 Dimensiones
 ...

Inventario

Método de
 valoración
 Almacenes
 Cantidades en
 stock
 Coste de artículo
 ...

Planificación

Método de
 planificación
 Adquisiciones
 Método
 Pedido
 Información
 Ciclo de producción
 ...

Producción

Método de salida
 Tipos de listas de
 materiales
 Hoja de ruta
 Información
 Coste
 ...

Propiedades

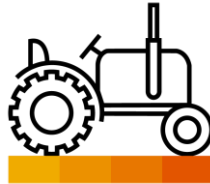
Hasta 64 propied.
 de artículo distintas
Comentarios
 Texto
 Fotografía
Anexos
 Archivos

Como con otros tipos de datos maestros, tales como los interlocutores comerciales, existen dos secciones principales en un registro maestro de artículo: la cabecera y las fichas. La cabecera contiene información general sobre el artículo. Se debe asignar un número de ID único como código. Las 9 fichas contienen más información detallada para procesar el artículo.

Categorías del artículo

Artículo de inventario que fabrica y vende:

- ☒ Artículo de inventario
- ☒ Artículo de venta
- ☐ Artículo de compra



Servicios para la venta:

- ☐ Artículo de inventario
- ☒ Artículo de venta
- ☐ Artículo de compra

Gastos:

- ☐ Artículo de inventario
- ☐ Artículo de venta
- ☒ Artículo de compra



En la cabecera también se pueden asignar categorías de artículo. Las categorías de artículo controlan si ese artículo puede comprarse, venderse o almacenarse en el inventario. Un artículo puede pertenecer a múltiples categorías.

Designar el artículo como un artículo de inventario significa que el artículo puede utilizarse en transacciones de inventario.

De forma similar, marcar un artículo para la compra o ventas significa que el artículo puede comprarse o venderse en documentos de marketing.

Si marca un artículo como de solo inventario, no podrá comprar o vender ese artículo.

Tal vez tiene un artículo que nunca compra, en lugar de fabricar el artículo internamente y luego venderlo. Este artículo estaría marcado para inventario y ventas.

Un segundo ejemplo sería un servicio que vende. En este caso, el artículo estaría marcado solo para ventas y no para la compra o el inventario.

Un tercer ejemplo podrían ser los gastos, como los suministros de oficina que compra para usar en su negocio. Podría seleccionar no recibir estos en el inventario porque se utilizan directamente luego de la compra. Este artículo luego podría ser un artículo de compra, pero no un artículo de inventario.

Fichas de compras y ventas

Información necesaria para documentos de marketing:

- Unidades de medida
- Dimensiones
- Embalaje
- Impuestos
- Vínculos a los análisis
- La ficha compras contiene adicionalmente:
 - Proveedores preferentes
 - Números de catálogo del fabricante

259

Las fichas de datos de compra y datos de venta incluyen la información necesaria para usar ese artículo en los documentos de marketing.

La ficha de datos de venta contiene información sobre las unidades de medida de ventas del artículo, las dimensiones del artículo de venta, los embalajes para ventas y los detalles de impuestos.

De forma similar, la ficha de datos de compra incluye información sobre la unidad de medida de compra del artículo con sus dimensiones, embalajes y detalles del impuesto.

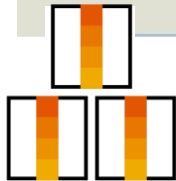
Además, la ficha de datos de compra tiene información sobre los proveedores específicos y los números de catálogo del fabricante.

Cuando crea un documento de marketing, la información relevante para el artículo se predetermina en el documento.

Ambas fichas le ofrecen un vínculo para la realización de informes a través de iconos para el Análisis de ventas y el Análisis de compras para el artículo.

Ficha de datos de inventario y niveles de stock

#	Código alm.	Nombre alm.	En stock	Comprometido	Solicitado	Disponible
1	➡ 01	Almacén general	688	38	100	750
2	➡ 02	Costa Este	40	10	10	40
3	➡ 03	Costa Oeste	40			40
4	➡ 04	Entrega directa				
			768	48	110	830



La información de stock se actualiza de manera dinámica y se muestra en el registro maestro del artículo.

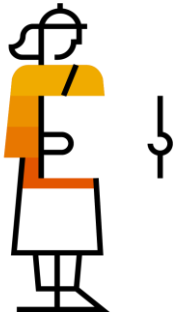
La ficha de datos de inventario muestra información actualizada de los niveles de stock y la demanda del artículo de cada almacén. Esta información se actualiza de manera dinámica para mostrar una imagen real en cualquier momento.

- Se muestra una matriz:
 - La cantidad actual en stock
 - La cantidad comprometida, que es la cantidad que ordenaron los clientes
 - La cantidad solicitada que representa a cualquier cantidad solicitada por su empresa para la compra pero no entregada todavía o la cantidad de órdenes de producción para un artículo producido internamente.
 - Y en la última columna, muestra la cantidad disponible para los pedidos de cliente. La cantidad disponible se calcula sumando las cantidades en stock y solicitadas, y luego restando todas las cantidades comprometidas.

Puede fijar un almacén para que sea el almacén predeterminado para las transacciones. Si no fija un valor predeterminado, el primero que aparece en la matriz será el predeterminado.

Otros campos de esta etiqueta, como el método de valoración y la unidad de medida de inventario se tratan en detalle en los siguientes temas.

Datos de planificación



Datos maestros de artículo

Número de artículo **P1001**
Descripción **Impresora**

...

Datos de planificación

Método de planificación	Plan.necesidades/Ninguno
Método de aprovisionamiento	Fabricar/Comprar
Intervalo de pedido	Semanal/Mensual/...
Pedido múltiple	12
Ctd. pedido mínima	5
Ciclo de producción	10 días

La ficha de datos de planificación contiene la información para planificar sus requisitos de inventario. En esta ficha, puede controlar si el artículo está considerado en la planificación de necesidades de materiales.

Y si es relevante para la planificación, puede indicar si este es un artículo que se compra o fabrica internamente y fijar un plazo para calcular cuánto tiempo toma en reabastecer el artículo. Los otros campos de esta ficha admiten los materiales del proceso de planificación de requisitos.

Ficha Datos de producción



- Método de emisión: Toma retroactiva o manual
- Información de la lista de materiales
 - Tipo de lista de materiales
 - Número de componentes
 - Número de recursos
 - Número de etapas de la hoja de ruta
 - Enlace para abrir una lista de materiales
- Coste estándar de producción

La ficha Datos de producción contiene información que se usa en la gestión del artículo durante la producción.

Puede controlar cómo se emite el artículo a las órdenes de producción. Si la posición se compone de una lista de materiales, hay disponible un enlace a la lista de materiales, así como un resumen que muestra el número de componentes, recursos y etapas de ruta.

También tiene la opción de introducir la información de costes para la producción en esta ficha.

Propiedades del artículo



- Las propiedades de artículo añaden más información sobre cómo se adaptan los artículos a la empresa
- 64 propiedades disponibles para:
 - Informes
 - Objetivos de marketing
 - Determinación de precios

Las propiedades de artículo le brindan una forma de añadir más información sobre cómo este artículo se adapta al curso de negocio, territorios de ventas y objetivos de marketing de su empresa. En esta ficha puede clasificar el artículo con hasta 64 propiedades diferentes que puede usar para la realización de informes, fines de marketing y hasta para determinar la fijación de precios. Por ejemplo, un ordenador portátil determinado puede estar clasificado de acuerdo con el tipo de usuario (profesional, estudiante), condición (nuevo, renovado) y otras propiedades como el tamaño de pantalla, la marca del procesador, el rango de precio, la memoria del sistema, pantalla táctil o no, plataforma operativa y mucho más.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los datos maestros de artículo controlan cómo actúa un artículo en los procesos comerciales. Los datos se utilizan automáticamente en procesos de compras, ventas, producción, gestión de almacén, servicio y contabilidad.
- Un registro de datos maestros utilizado en transacciones no puede eliminarse, pero puede marcarse como inactivo.
- Las categorías de artículo controlan si ese artículo puede comprarse, venderse o almacenarse en el inventario. Un artículo puede pertenecer a múltiples categorías.
- La ficha datos de inventario registra las cantidades en stock, comprometido, solicitado y disponibles para un artículo de inventario.
- Cantidad disponible = en stock + solicitada - comprometida.

Los datos maestros de artículo controlan cómo actúa un artículo en los procesos comerciales. El sistema utiliza estos datos automáticamente en los procesos de compras, ventas, producción, gestión del almacén, servicio y contabilidad financiera.

Un registro de datos maestros se utiliza en transacciones y no puede eliminarse hasta que estas transacciones se archiven, pero el artículo puede marcarse como inactivo.

Las categorías de artículo controlan si ese artículo puede comprarse, venderse o almacenarse en el inventario. Un artículo puede pertenecer a múltiples categorías. Designar el artículo como un artículo de inventario significa que el artículo puede utilizarse en transacciones de inventario. De forma similar, marcar un artículo para la compra o ventas significa que el artículo puede comprarse o venderse en documentos de marketing. Si marca un artículo como de solo inventario, no podrá comprar o vender ese artículo.

La ficha datos de inventario registra las cantidades en stock, comprometido, solicitado y disponibles para un artículo de inventario en cada almacén.

La cantidad disponible es igual al total de las cantidades en stock y solicitadas menos la cantidad comprometida.



Artículos e inventario: Definición de grupos de artículos

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre la definición de los grupos de artículos.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Ejecutar informes por grupos de artículos
- Definir un grupo de artículos
- Crear registros maestros de artículo

En este tema, exploraremos cómo los grupos de artículos ayudan a gestionar artículos en la configuración y la realización de informes. Ejecutaremos informes por grupos de artículos. Luego definiremos un grupo de artículos y veremos cómo los valores predeterminados del grupo de artículos se copian a los artículos creados recientemente.

Escenario empresarial



- Su empresa tiene una gran cantidad de artículos. Para mejorar la gestión de los artículos, los artículos se gestionan por grupos de artículos.
- La realización de informes por grupos de artículos facilita la visualización de las líneas de producto rentables y la gestión más efectiva del inventario.
- Fijar los valores de campo predeterminados en grupos de artículos agiliza la creación de artículos e impone consistencia para los artículos dentro de un grupo de artículos.

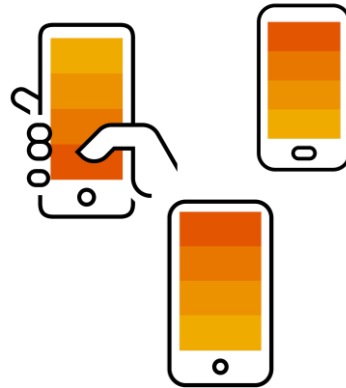
Su empresa tiene una gran cantidad de artículos. Para mejorar la gestión de los artículos, los artículos se gestionan por grupos de artículos.

La realización de informes por grupos de artículos facilita la visualización de las líneas de producto rentables y la gestión más efectiva del inventario.

Fijar los valores de campo predeterminados en grupos de artículos agiliza la creación de artículos e impone consistencia para los artículos dentro de un grupo de artículos.

Grupos de artículos

- Agrupar artículos similares juntos
- Clasificar artículos para la realización de informes
- Categorizar las líneas de productos
- Agrupar los fines de ventas y aprovisionamiento



Varios negocios tienen un gran número de artículos. Resulta útil tener una forma de agrupar artículos similares juntos y clasificar estos artículos lógicamente para el procesamiento y la realización de informes.

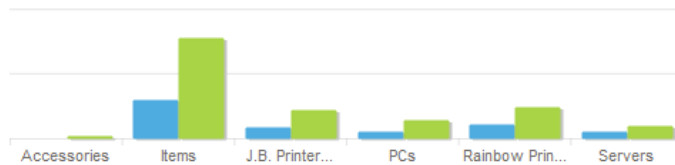
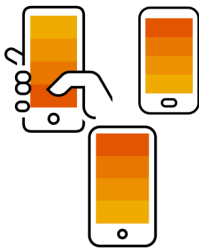
Los grupos de artículos le permiten categorizar sus artículos por líneas de productos o por cómo los artículos se utilizan en su negocio.

Puede fijar grupos como materias primas y productos terminados, o agruparlos por cómo aparecerían en un catálogo de ventas.

En nuestra situación de ejemplo, OEC Computers ha agrupado los artículos en líneas de productos como impresoras, computadoras, accesorios, etc.

Ventajas del grupo de artículos

- Creación de artículos – Valores de campo predeterminados en nuevos artículos
- Realización de informes sobre datos relacionados con artículos – Ejecución de informes por grupos
- Procesamiento de artículos – Selección de artículos relacionados para un recuento de inventario



Los grupos de artículos son una ventaja cuando usted:

Crea artículos: es más rápido crear artículos porque algunos campos comunes a esta área de negocio automáticamente están predeterminados en el artículo.

Realiza un informe de los datos relacionados con el artículo: los grupos de artículos se pueden utilizar en la realización de informes para los criterios de selección.

Procesa artículos: puede utilizar el grupo como criterio para procesar artículos, como seleccionar artículos en un grupo de artículos para incluirlos en un recuento de inventario.

Grupos de artículos en el registro maestro de artículos

Datos maestros de artículo

Núm. artículo: A2001

Descripción: Escáner digital plano

Cl. artículo: Artículos

Gr. artículos: Escáneres ▼

Lista de precios: Lista de precios de compra

- Puede seleccionar el grupo de artículos en la lista desplegable.
- Para crear nuevas entradas, seleccione la opción *Definir Nuevo*.

Los grupos de artículo son muy fáciles de usar, porque el grupo se elige en el área de la cabecera del informe maestro de artículo.

Puede hasta crear nuevos grupos de artículo en la lista desplegable mediante la opción Definir nuevo.

Valores predeterminados del grupo de artículos

- Clasificación general:
Artículo o servicio
- Unidades de medida y grupos de medida
- Campos de Planificación de necesidades de materiales (MRP)
- Coste – Método de valoración
- Ubicación

Valores comunes

- Artículo
- Unidad de medida - Cada uno
- Comprado al proveedor
- Coste media variable



Los valores predeterminados pertenecen a algunas áreas básicas:

Conceptos básicos del artículo: Tipo de artículo (artículo material o servicio),

Valores predeterminados para las unidades de medición – grupo predeterminado y unidad de medida de inventario predeterminada.

Valores predeterminados para la planificación de necesidades de los materiales: método de planificación, método de aprovisionamiento, intervalo de pedido, pedido múltiple, cantidad mínima de pedido, plazo.

Coste predeterminado: Una parametrización clave que puede llevar a cabo a nivel del grupo de artículo es el método de valoración de inventario.

Si utiliza ubicaciones en un almacén, puede fijar valores predeterminados en una ubicación predeterminada y si la ubicación predeterminada debe utilizarse en base a la entrada del artículo.

Cuando crea un artículo y asigna un grupo de artículos, los campos predeterminados del grupo de artículos aparecen en el artículo. Los campos se pueden modificar.

Realización de informes por grupos de artículos

Sales Analysis Report - Selection Criteria

Customers Items Sales Employees

☒ Annual Report ☒ Invoices ☐ Individual Display ☒ No Totals
☐ Monthly Report ☐ Orders ☒ Group Display ☐ Tgtal by Customer
☐ Quarterly Report ☐ Delivery Notes ☐ Total by Sales Employee

☒ Posting Date From 01.01. To 31.12.
☐ Date Date From 01.01. To 31.12.
☐ Document Date From To

Main Selection

Code From To

Item

Group

Properties

☐ Secondary Selection

☐ Display Amounts in System Currency

OK Cancel

- Utilice el grupo de artículos en los criterios de selección para varios informes.
- Mostrar totales por grupos de artículos.

Sales Analysis by Item Group (Annual)

Double-click on row number for a detailed display of all sales

#	Group Code	Item Group	Quantity	Sales Amt	Gross Profit	Gross Profit %
1	100	Items	55,024.000 BP	154,578.70	BP -344,972.53	-69.06
2	101	J.B. Printers	101.000 3BP	21,650.00	GBP 10,534.07	94.77
3	102	Rainbow Printers	44.000 3BP	14,350.00	GBP 7,141.86	99.08
4	103	Accessories	98.000	GBP 3,276.25	GBP 1,247.71	61.51
5	105	PCs	149.000 BP	171,750.00	GBP 78,142.25	83.48
6	106	Storage	98.000	GBP 9,286.25	GBP -20.77	-0.22

Top 5 Item Groups by Inventory Value

Items

Rainbow Prin...

J.B. Printer...

PC

Servers

Puede utilizar el grupo de artículos en los criterios de selección para varios informes. Algunos informes, como los análisis de ventas y compras, pueden mostrar totales por grupos de artículos.

Buscar funciones para un artículo

List of - Settings

#	Field Name	Displayed Name	Group	Visible	Dis...
1	Item No.	Item No.	☐	☒	☒
2	Item Description	Item Description	☐	☒	☒
3	In Stock	In Stock	☐	☒	☒
4	Item Group	Item Group	☒	☒	☒
5			☐	☐	☐

Sort Order

OK

Añadir campos para buscar a través de las Parametrizaciones de formularios

List of Items

Find

#	Item Group	Item No.	Item Description	In Stock
1	Accessories			
2	Items			
3	I.B. Printers			
4	PCs			
5	Rainbow Printers			
6	102	A00004	Rainbow ColorJet 5	560,000
7	102	A00005	Rainbow ColorJet 7,5	702,000
8	102	A00006	Rainbow 1200 Laser Series	70,000
9	Servers			
10	Storage			

Choose Cancel New Expand All Collapse All

Agrupar por campos, como un grupo de artículos

Ampliar los grupos para mostrar los artículos individuales

Puede añadir campos adicionales a una búsqueda de artículos para facilitar la búsqueda en los documentos o informes de marketing.

Abra un documento o informe que muestre la ventana Lista de artículos para buscar artículos. Utilice las parametrizaciones de formulario (en la barra de herramientas) para añadir los campos que necesita. Si la lista de artículos es demasiado extensa, puede acortar la lista usando su campo añadido al grupo de artículos. De esta forma, primero visualiza los grupos, luego puede abrir un grupo para buscar un artículo individual.

La búsqueda reformateada está disponible siempre que se utilice la ventana Lista de artículos.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Puede clasificar los artículos por áreas de negocios usando los grupos de artículos.
- Los grupos de artículos pueden almacenar valores comunes a los artículos que pertenecen a estos grupos.
- Los grupos de artículos son útiles como criterios de selección en las funciones de realización de informes y procesamiento.
- Puede realizar un subtotal de sus análisis de ventas y compras por grupo de artículos.
- Si tiene un gran número de artículos, puede reformatear los criterios de búsqueda de artículos para agrupar los resultados por grupos de artículos u otro campo en la ventana Parametrizaciones de formulario.

Puede clasificar los artículos por áreas de negocios usando los grupos de artículos.

Los grupos de artículos pueden almacenar valores comunes a los artículos que pertenecen a estos grupos. Luego, cuando cree nuevos artículos que pertenezcan al grupo, los valores se predeterminarán de forma automática en el nuevo artículo.

Los grupos de artículos son útiles como criterios de selección en las funciones de realización de informes y de procesamiento, como la selección de artículos en un grupo de artículos para incluir un recuento de inventario.

Puede realizar un subtotal de sus análisis de ventas y compras por grupo de artículos.

Si tiene un gran número de artículos, puede reformatear los criterios de búsqueda de artículos para agrupar los resultados por grupos de artículos u otro campo en la ventana Parametrizaciones de formulario.



Artículos e inventario: Descripción general de unidades de medida

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenidos a un resumen de las unidades de medida en SAP Business One.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Asignar unidades de medida a un artículo
- Describir la relación de los diferentes tipos de unidades de medida
- Modificar reglas de conversación para artículos específicos

En este tema, aprenderá a asignar unidades de medida a artículos utilizando grupos de unidades de medida y describir la relación de los diferentes tipos de unidades de medida para los artículos en ventas, compras e inventario. Además, puede modificar las tasas de conversión para artículos específicos.

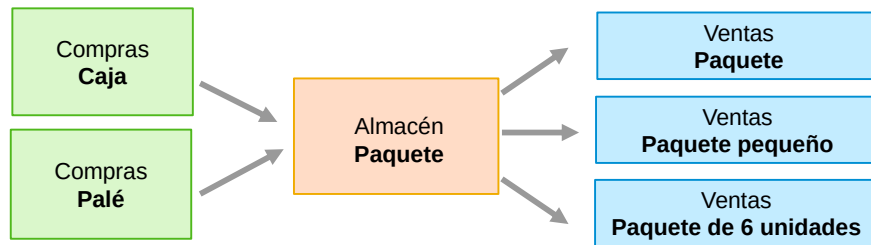
Escenario empresarial



- Los artículos se suelen vender y comprar en diferentes unidades de medida. El papel, por ejemplo, se puede comprar en cajas o palés y se vende en paquetes o paquetes de 6 unidades.
- OEC Computers ha creado un grupo de unidades de medida para el papel con el objetivo de que haya una mayor consistencia y resulte más fácil asignar un conjunto de unidades de medida adecuadas a cada artículo de papel.
- Los grupos de unidades de medida contribuyen a gestionar mejor cómo se manejan los artículos en las ventas, compras y procesos de inventario estableciendo relaciones entre las unidades que se utilizan en los distintos procesos.

- Los artículos se suelen vender y comprar en diferentes unidades de medida. El papel, por ejemplo, se puede comprar en cajas o palés y se vende en paquetes o paquetes de 6 unidades.
- La empresa ha creado unos grupos de unidades de medida con el objetivo de que haya una mayor consistencia y resulte más fácil asignar un conjunto de unidades de medida adecuadas a cada artículo. Un grupo de unidades de medida asignado contendrá todas las unidades diferentes que el artículo necesita para las ventas, las compras y el inventario.
- Los grupos de unidades de medida contribuyen a gestionar mejor cómo se manejan los artículos en las ventas, compras y procesos de inventario estableciendo relaciones entre las unidades que se utilizan en los distintos procesos.

Unidades de medida básicas



- Utilice diferentes unidades de medida en:
 - Documentos de compras
 - Documentos de ventas
 - Almacén

- Generalmente, en un negocio un artículo puede venderse en diferentes tipos de embalaje que como se compra.
- En el gráfico, vemos un ejemplo del papel. Los proveedores venden el artículo en cajas o pallets y nosotros vendemos el papel en paquetes, paquetes pequeños o grupos de 6 paquetes.
- Cada registro maestro de artículos incluye las unidades de medida utilizadas para la compra, almacenamiento y venta de ese artículo en particular.
- Cuando fija un artículo, asigna un grupo que incluye las unidades de medida más comúnmente usadas para este tipo de artículo. El grupo "manual" se suministra para las compañías actualizadas y utilizadas como el valor predeterminado hasta que otro grupo se asigne.

Unidades de medida en artículos

Grupo de UM de papel

Paquete = 21x30x4 cm

Paquete pequeño = 0.5 paquete

Paquete (6 un.) = 6 paquetes

Caja = 24 paquetes

Palé = 48 paquetes

- Cuando cree un registro de datos maestros del artículo, asigne un grupo de unidades de medida.
- El grupo contiene todas las unidades de medida relevantes que necesita para el artículo y las relaciones que existen entre dichas unidades.

Datos maestros de artículo	
Número artículo	R1001
Descripción	Papel de impresora A4
Clase de artículo	Artículos
Grupo de artículos	Artículos
Grupo de UM	Papel
Lista de precio	Lista de precios base

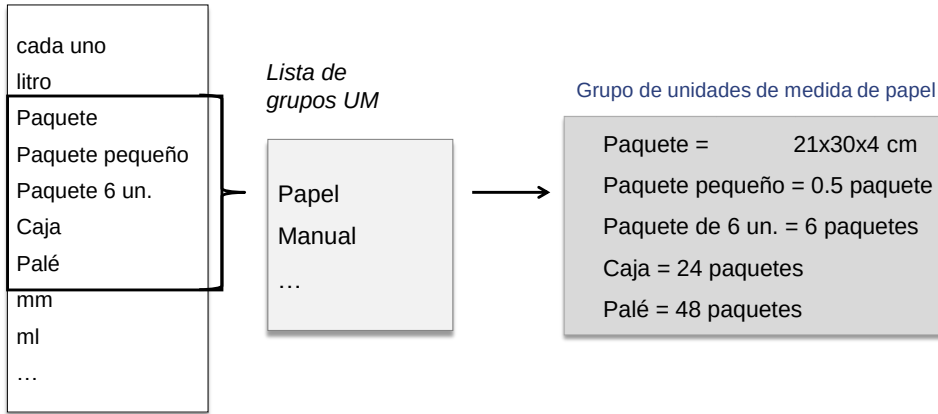
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

279

- Cuando cree un registro de datos maestros del artículo, asigne un grupo de unidades de medida.
- El grupo contiene todas las unidades de medida relevantes que necesita para el artículo así como las relaciones que existen entre dichas unidades.
- En nuestro ejemplo, podemos asignar el grupo de unidades de medida de papel porque tiene todas las medidas que necesitamos.

Agrupación de unidades de medida

Unidades de medida
globales



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

280

- Vimos que un grupo de unidades de medida contiene un conjunto de unidades relevantes de medida.
- Realicemos un paso atrás para ver cómo se realizan.
- Existe una tabla con una lista de todas las unidades de medida posibles. Esta es la unidad de medida global. Vemos esta lista a la izquierda del gráfico.
- Los artículos individuales de esta tabla luego se agrupan juntos en un grupo.
- En nuestra situación de ejemplo, fijamos un grupo para papel.
- Dentro de un grupo, defina las relaciones entre las mediciones enumeradas en base a las reglas de conversión.
- A la derecha vemos las mediciones que conforman el grupo de unidades de medida "Papel".
- Observe que las mediciones enumeradas en la tabla de unidades de medida globales pueden asignarse a múltiples grupos de unidades de medida.

Un grupo de unidades de medida puede asignarse a múltiples artículos.

Grupo de unidades de medida de papel

Paquete = 21x30x4 cm
Paquete pequeño = 0.5 paquete
Paquete 6 un. = 6 paquetes
Caja = 24 paquetes
Palé = 48 paquetes

Registros de datos maestros de artículo

Papel de impresora A4 blanco

Papel de impresora A4 amarillo

Papel de impresora A4
reciclado

- OEC Computers puede utilizar este mismo grupo de unidades de medida para los diferentes tipos de papel de impresora que venden.
- Una vez que un grupo de unidades de medida se crea, este puede asignarse a varios registros de datos maestros de artículo.
- En nuestro gráfico, el grupo de unidades de medida se asigna a 3 registros maestros de artículo que necesitan el mismo tipo de relaciones entre las unidades de medida del grupo.
- Debido a que el grupo de unidades de medida de papel se definió de forma flexible, puede utilizarse para diferentes tipos de papel de impresora que la compañía vende.

Modificaciones de reglas de conversión para un artículo específico asignado a un grupo de UM

Grupo de UM de papel

Paquete = 21x30x4 cm
Paquete pequeño = 0.5 paquete
Paquete 6 unidades = 6 paquetes
Caja = 24 paquetes
Palé = 48 paquetes

Registros de datos maestros de artículo

Papel de impresora A4 blanco

Papel de impresora A4 amarillo

~~Papel de impresora A4
reciclado~~

Grupo de UM de papel 2

Paquete = 21x30x4 cm
Paquete pequeño = 0.5 paquete
Paquete 6 unidades = 6 paquetes
Caja = **30** paquetes
Palé = 48 paquetes
Palé dual = 96 paquetes

Papel de impresora A4
reciclado

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

282

- Reto: Modificar la tasa de conversión dentro de un grupo de UM para un artículo en particular.
- Debe crear un segundo grupo de UM (grupo 2) que incluya un conjunto idéntico de UM al primer grupo. El nuevo grupo también puede contener tasas de conversión adicionales.
- Asigne el artículo afectado al nuevo grupo de UM 2. Verá que la tasa de conversión sigue siendo la misma que en el primer grupo de UM original.
- NOTA: No puede modificar las tasas de conversión dentro del grupo de UM 2 mientras haya documentos abiertos vinculados al artículo afectado.
- Debe cerrar todos los documentos enlazados y abiertos que contengan el artículo afectado.
- Después de cerrar todos los documentos que contienen el artículo afectado, podrá navegar a la definición de grupo de UM del grupo de UM 2 y modificar la tasa de conversión según corresponda.

Unidades de medida en el registro maestro de materiales

Grupo de UM de papel

Paquete = 21x30x4 cm
Paquete pequeño = 0.5 paquete
Paquete 6 un. = 6 paquetes
Caja = 24 paquetes
Palé = 48 paquetes

Un grupo de unidades de medida puede ser útil para administrar todas las funciones que se relacionan con el tamaño del artículo.

Datos maestros de artículo

Papel de impresora A4 blanco

Códigos de barras
por unidad de
medida

Embalaje
por unidad de
medida

Determinación de
precios por unidad
de medida

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

283

- Un grupo de unidades de medida puede ser muy útil para administrar todas las funciones que se relacionan con el tamaño del artículo.
- Luego de que un grupo de unidades de medida se asigna a los datos maestros de artículo, puede definir los códigos de barras, la determinación de precios y el embalaje para el artículo relacionado con cada unidad de medida dentro del grupo.

Tipos de unidades de medida para un artículo

Datos maestros de artículo



Documentos de inventario y marketing

Todas las transacciones de inventario se realizan en esta unidad.

Los documentos de inventario y ventas pueden realizarse para cualquiera de las unidades de medida de venta definidas en el registro maestro del artículo

Los documentos de inventario y compras pueden realizarse para cualquiera de las unidades de medida de compra definidas en el registro maestro del artículo.

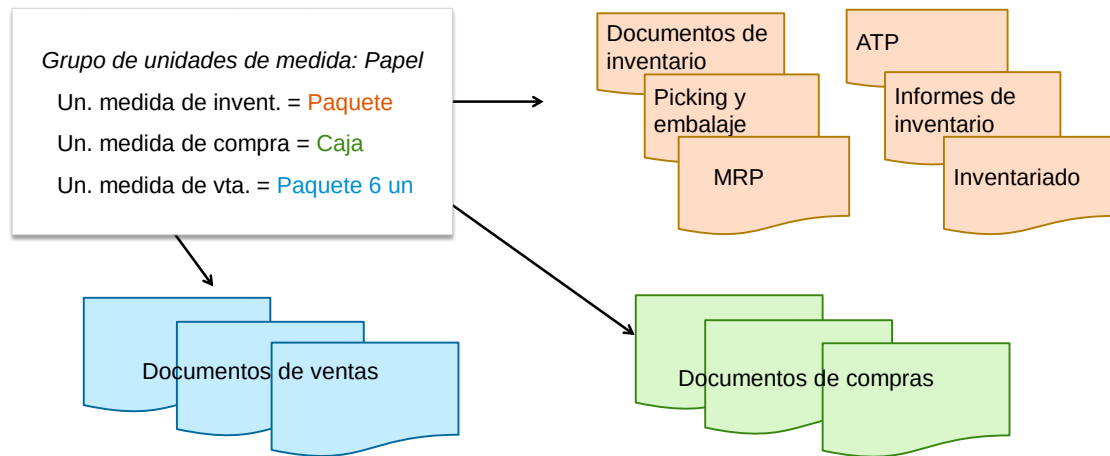
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

284

- En los *Datos maestros del artículo* definimos tres tipos diferentes de unidades de medida:
 - La *Unidad de medida de inventario*: esta unidad de medida individual se utiliza para contabilizar todas las transacciones de inventario.
La unidad de medida de inventario no puede cambiar una vez que se hayan realizado transacciones con el artículo.
Observe que el campo Unidad de medida de inventario de Datos maestros de artículo no aparece si se asigna el grupo Manual.
 - La *Unidad de medida de venta*: un artículo puede estar relacionado con muchas unidades de medida de venta.
Es posible utilizar cada una de dichas unidades de medida en un documento de ventas o de inventario.
 - La *Unidad de medida de compra*: un artículo puede estar relacionado con muchas unidades de medida de compra.
Es posible utilizar cada uno de dichos códigos en un documento de compras o de inventario.
- Todo el seguimiento y la realización de informes del inventario se lleva a cabo en la unidad de medida del inventario. La verificación de disponibilidad se realiza para la unidad de medida del inventario.

Unidades de medida en documentos

Papel de impresora A4



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

285

- En nuestra situación de ejemplo, definimos que la unidad de medida de inventario es el paquete. Por lo tanto, el paquete aparecerá como la unidad en todas las transacciones de inventario.
- Definimos la caja como unidad de medida de compra porque es la unidad típica utilizada por nuestros proveedores.
- Independientemente de cómo lo compramos, podemos optar por vender un producto con diferente embalaje. En nuestro ejemplo, el papel es más frecuentemente vendido embalado como un paquete de 6 unidades. Por lo tanto, fijamos la unidad de medida de ventas como un paquete de 6 unidades por lo que esta medición es la predeterminada para nuestros documentos de ventas.
- Puede sobrescribir la unidad de medida y los artículos por unidad en documentos de marketing, según lo necesite. Por ejemplo, generalmente compra a un proveedor que entrega los artículos en cajas de cartón, cada una de 12 unidades. Sin embargo, está probando a un nuevo proveedor que lo abastece del artículo en cajas de madera. Cada caja de madera contiene 20 unidades. Ya que la unidad de medida de compra es una caja de cartón, la unidad de medida en el pedido aparece por defecto como caja de cartón. Siempre que la unidad de medida «caja de madera» esté en el grupo de unidades de medida de papel, puede sustituir «caja» y cambiar la unidad de medida y la unidad de medida de compra de los artículos en el pedido sin que esto afecte al registro maestro del artículo. Si el cambio es permanente, también puede hacer el mismo cambio a la unidad de medida de compra predeterminada en el registro de datos maestros de artículo.
- Recuerde que independientemente de la unidad de compra o venta que se utilice en un documento, las contabilizaciones son siempre realizadas en la unidad de medida de inventario. Por lo tanto, en nuestra situación de ejemplo, una entrada de mercancías de pedido de 1 caja creará una contabilización de inventario de 24 paquetes, debido a que cada caja contiene 24 paquetes

Resumen



- Las unidades de medida (UdM) se definen globalmente en una empresa.
- Un grupo de unidades de medida contiene una lista de unidades y define las relaciones entre las unidades enumeradas en base a las reglas de conversión.
- Un grupo de unidades de medida definidas de forma flexible puede asignarse a muchos artículos y contendrá todas las unidades de medida que necesita para dichos artículos.
- Un grupo de unidades de medida puede administrar las funciones relacionadas con el tamaño como códigos de barras, determinación de precios y embalaje para el artículo de cada unidad de medida.
- En el registro maestro de artículos se definen tres tipos de unidades de medida: unidades de medida de inventario, de venta y de compra.
- Cada artículo tiene una única unidad de medida de inventario asignada para todas las transacciones de inventario. Esta definición no puede modificarse una vez que se realizan transacciones con el artículo.

- Las unidades de medida (UdM) se definen globalmente en una empresa.
- Un grupo de unidades de medida contiene una lista de unidades y define las relaciones entre las unidades enumeradas en base a las reglas de conversión. Cuando cree un registro de datos maestros del artículo, asigne un grupo de unidades de medida.
- Un grupo de unidades de medida definidas de forma flexible puede asignarse a muchos artículos y contendrá todas las unidades de medida relevantes que necesita para dichos artículos.
- Un grupo de unidades de medida asignado a un artículo puede gestionar funciones relacionadas con el tamaño de artículo como los códigos de barras, la determinación de precios y el embalaje del artículo relacionado con cada unidad de medida dentro del grupo.
- En los Datos maestros del artículo definimos tres tipos distintos de unidades de medida: unidades de medida de inventario, de venta y de compra. Un artículo puede tener muchas unidades de medida de venta y compra.
- Cada artículo tiene una única unidad de medida de inventario asignada para contabilizar todas las transacciones de inventario. Esta definición no puede modificarse una vez que se realizan transacciones con el artículo.



Artículos e inventario: Almacenes

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre almacenes de gestión de inventario.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Crear un almacén
- Ver la estructura de depósito de un almacén
- Describir el proceso de entrega inmediata

En este tema, hablaremos sobre la importancia de los almacenes en los procesos comerciales. Crearemos un almacén y veremos las opciones disponibles. Observaremos rápidamente cómo usar los depósitos para la gestión del almacén. Luego observaremos cómo se pueden configurar almacenes virtuales para el proceso de entrega inmediata.

Escenario empresarial



- Su empresa fabrica, compra y vende artículos almacenados en varios almacenes.
- Uno de los almacenes está controlado por los depósitos.
- Otro de los almacenes está físicamente ubicado en un proveedor para que este se represente en su sistema como un almacén de entrega inmediata.
- El negocio crece en una nueva región, por lo que crea un nuevo almacén para ampliar su distribución.

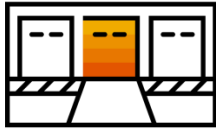
Su empresa fabrica, compra y vende artículos almacenados en varios almacenes.

Uno de los almacenes está controlado por los depósitos.

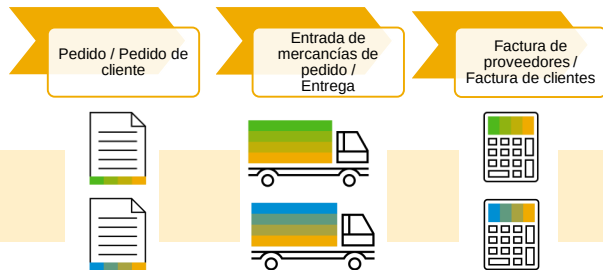
Otro de los almacenes está físicamente ubicado en un proveedor para que este se represente como un almacén de entrega inmediata.

Su negocio crece en una nueva región, por lo que crea un nuevo almacén regional para ampliar su distribución.

Almacenes y documentos



Documentos de tipo artículo en los almacenes de referencia a procesos de compra y ventas



La entrada de mercancías, el traslado de inventario y los documentos de salida de mercancías siempre incluyen almacenes.



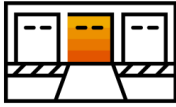
Los documentos de los procesos de ventas y compras hacen referencia a un almacén siempre que incluyan artículos.

Los documentos de inventario como la entrada de mercancías, el traslado de inventario y la salida de mercancías siempre hacen referencia a un almacén.

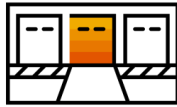
Debido a que los almacenes son tan claves en cualquier proceso que involucre artículos, observaremos cómo se definen los almacenes y qué significan.

Almacenes

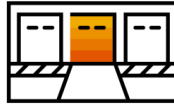
Un almacén representa una ubicación en donde las mercancías se almacenan.



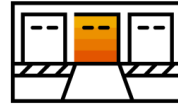
Almacén 01
Almacén general



Almacén 02
Almacén regional



Almacén 03
Almacén de entrega inmediata



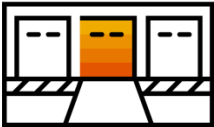
Almacén 05
Almacén administrado por ubicación

Un almacén representa una ubicación en donde las mercancías se almacenan.

Definición de un almacén

General

Información de dirección
Ubicación
☐ **Entrega directa**
☐ **Compensable**
☐ **Habilitar ubicaciones de depósito**
Mostrar ubicación en el explorador web



Almacén 02
Almacén regional

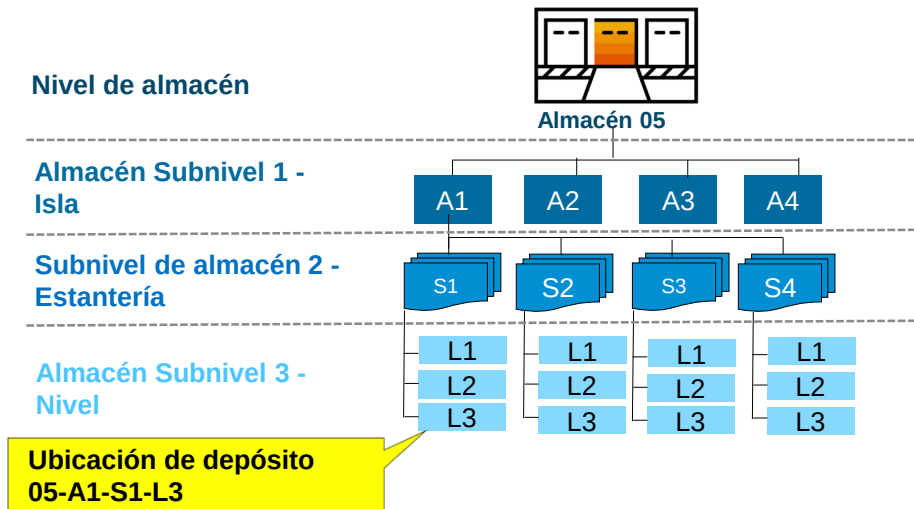
El primer paso para definir un almacén es introducir un código de almacén y un nombre de almacén. Luego debe especificar dónde está el almacén introduciendo la información de ubicación. Esta información de ubicación es importante, porque generalmente la dirección del almacén asociada con la primera línea del documento se utiliza como la dirección de envío.

La mayoría de los almacenes están creados para almacenar artículos físicamente, pero un almacén también puede definirse como almacén virtual para gestionar procesos empresariales en los que uno de sus vendedores entrega las mercancías directamente a sus clientes. Llamamos a este almacén de entrega directa. Si opta por establecer un almacén como un almacén de entrega directa, tendrá la opción adicional de gestionar números de serie y lotes en el almacén de entrega inmediata.

Otra opción es si desea que este almacén se considere en la planificación de necesidades de materiales.

Una tercera opción, nueva en 9.0, es la opción de usar ubicaciones de depósito como subniveles dentro de sus almacenes. Esta opción no debería estar disponible si este es un almacén de entrega inmediata. Otros campos la información de impuestos pueden estar visibles dependiendo de la localización.

Ubicación de depósito en el almacén



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

293

Una opción de mejorar la logística de los procesos de almacén es implementar la gestión de depósito. La gestión de depósito lo ayuda a mantener un registro de los artículos en un almacén por debajo de los depósitos físicos que almacenan los artículos.

La gestión de depósito puede ayudarlo a optimizar el espacio de almacenamiento, localizar artículos rápidamente y planificar rutas eficientes para el picking.

En nuestra situación de ejemplo, el Almacén 5 está gestionado con ubicaciones de depósito. El almacén está dividido en 4 niveles.

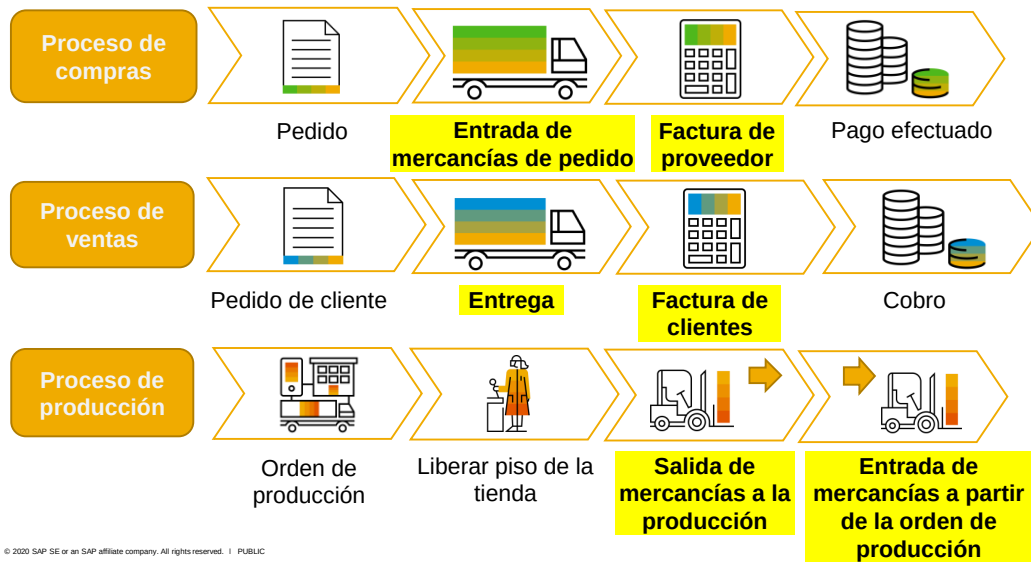
El nivel superior es el almacén.

Debajo del almacén, el primer subnivel está hecho de 4 islas: A1 a A4.

Cada isla está hecha de 6 estanterías S1 a S6, y cada estantería tiene 3 niveles.

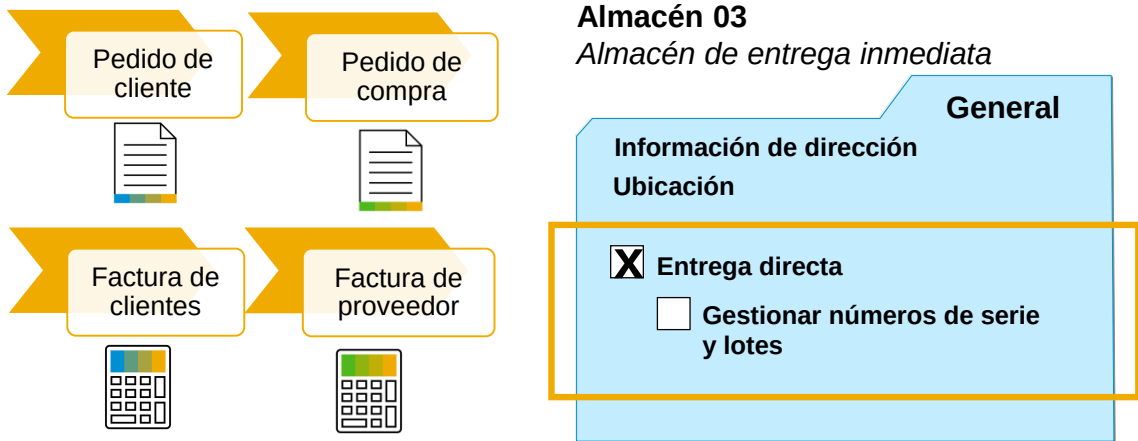
El código de ubicación de depósito está hecho del código de almacén además de cada subnivel. Aquí vemos que el tercer nivel de la estantería 1 en la isla 1 tiene un código de ubicación de depósito de 05-A1-S1-L3.

Depósitos en procesos comerciales



A continuación, se brinda una vista rápida de los procesos comerciales principales que muestran los pasos en el proceso que incluye depósitos. Los depósitos están disponibles en todos los documentos que tienen movimientos de stocks.

Proceso de entrega inmediata



A veces, tiene productos que vende que usted no fabrica o almacena. En su lugar, la empresa sirve como un intermediario entre sus clientes y los proveedores. En estas circunstancias, puede configurar un almacén de entrega inmediata.

Cuando un cliente solicita un producto de un almacén de entrega inmediata, el sistema abre el asistente de confirmación de aprovisionamiento cuando graba el pedido del cliente.

El asistente crea un pedido para el proveedor preferente del artículo.

La dirección de envío del pedido es la dirección de envío del cliente en el pedido de cliente.

Cuando el proveedor recibe el pedido, ellos envían el producto directamente al cliente.

El proveedor le factura por el coste del producto y usted factura al cliente por el importe de venta.

Con el proceso de entrega inmediata, no hay efecto en las cantidades o valores del inventario. No se contabilizan movimientos de mercancías. No se realiza ningún asiento para reflejar cambios de valor de inventario. Por consiguiente, el almacén de operaciones con terceros no está mostrado en los informes de inventario.

Para establecer un almacén, marque la casilla de verificación Entrega inmediata. Si le gustaría incluir la capacidad de rastrear números de serie o lotes en un envío inmediato, entonces marque también la casilla de verificación Gestión de números de serie y lotes.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los almacenes se especifican en todos los documentos de inventario y en todos los documentos de venta y compra que incluyan artículos.
- La gestión de depósito puede utilizarse para optimizar el espacio de almacenamiento, localizar rápidamente los artículos y planificar las rutas de picking.
- Un código de depósito consiste en el almacén además de cada subnivel.
- Los depósitos pueden especificarse en todos los documentos que tienen movimientos de inventario una vez que la gestión de depósito se active.
- Puede establecer un almacén de entrega inmediata para representar una ubicación de proveedor. Entonces, cuando grabe un pedido de cliente para ese almacén, entonces el asistente de aprovisionamiento le sugiere un pedido de compra al proveedor. Los artículos se envían directamente al cliente. El proveedor le factura a usted y usted le factura al cliente.

Los almacenes se especifican en todos los documentos de inventario y en todos los documentos de venta y compra que incluyan artículos.

La gestión de depósito puede ayudarlo a optimizar el espacio de almacenamiento, localizar artículos rápidamente y planificar rutas eficientes para el picking.

El código de depósito consiste en el código de almacén además de cada subnivel.

Los depósitos pueden especificarse en todos los documentos que tienen movimientos de inventario una vez que la gestión de depósito se active.

Puede establecer un almacén de entrega inmediata para representar una ubicación de proveedor.

Entonces, cuando graba un pedido de cliente con un producto desde el almacén de entrega inmediata, la confirmación de aprovisionamiento automáticamente sugiere la creación de un pedido al proveedor. Los artículos se envían directamente al cliente desde el proveedor. El proveedor le factura por el coste del producto y usted factura al cliente por el importe de venta.



Artículos e inventario: **Movimientos de mercancías**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema de gestión de inventario sobre movimientos de mercancías.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Crear una entrada de mercancías
- Crear una salida de mercancías
- Registrar un documento de traslado de inventario

En este tema, observaremos cómo trasladar las mercancías hacia adentro, afuera y entre los almacenes. Aprenderá a crear entradas de mercancías y salidas de mercancías. Aprenderá a crear un documento de traslado de inventario para mover artículos entre dos almacenes, uno de los cuales está gestionado con depósitos.

Escenario empresarial



- Su empresa fabrica, compra y vende artículos almacenados en varios almacenes.
- Transfiere artículos entre los almacenes para mejorar la disponibilidad
- A veces recibe artículos en stock que no cumplen con los procesos regulares de compra o producción
- A veces, el stock sale del almacén, como muestra para ferias u otros fines de marketing
- Periódicamente el stock dañado se quita del almacén

Imagine que su empresa fabrica, compra y vende artículos almacenados en varios almacenes.
Transfiere artículos entre los almacenes para mejorar la disponibilidad.
A veces recibe artículos en stock que no cumplen con los procesos regulares de compra o producción.
A veces, el stock sale del almacén, como muestra para ferias u otros fines de marketing.
Periódicamente el stock dañado se quita del almacén.

Resumen de gestión de almacenes



Este gráfico muestra un resumen de las distintas posibilidades de movimientos de stock, incluidos algunos de los movimientos iniciados desde los documentos de compra, producción y venta. Nos centraremos en las flechas rojas del proceso comercial en este tema, estos son los movimientos de mercancías de inventario básicos.

Documentos de entrada de mercancías



Los documentos de entrada de mercancías se usan para recibir el inventario que no se compra ni produce. Un ejemplo puede ser recibir una muestra de un proveedor para la inspección. Usted selecciona recibirla en el almacén en una entrada de mercancías es lugar de una entrada de mercancías de pedido debido a que el artículo no es relevante para la determinación de precios o los informes de análisis de compra.

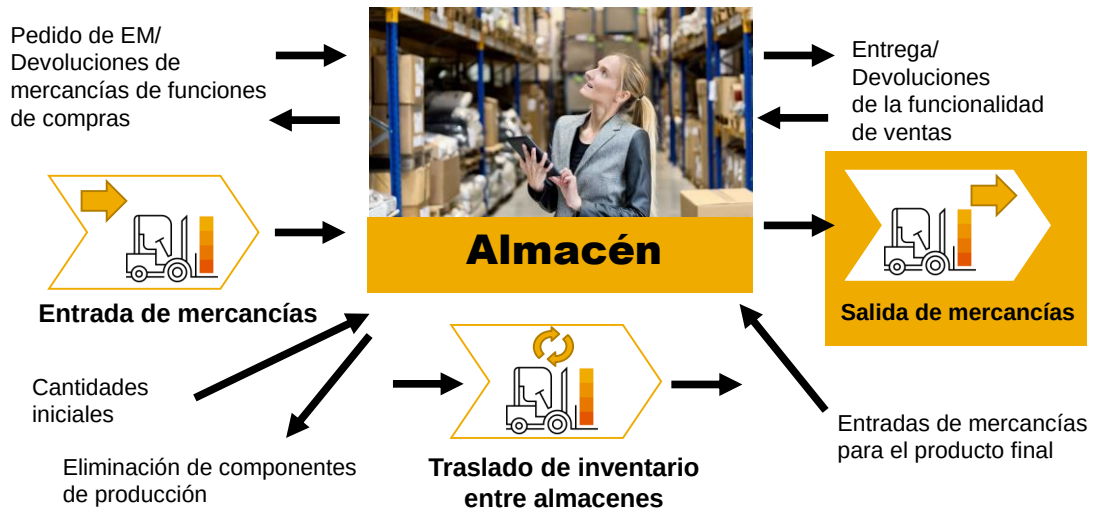
Traslados de inventario



302

Los traslados se usan para mover artículos entre almacenes.

Documentos de salidas de mercancías



La salida de mercancías puede ser útil en casos donde los artículos estén dañados, quizás por una inundación en el almacén. Si el daño que ocasionó el agua los vuelve inservibles y no pueden venderse, se retiran del almacén.

Entrada y salida de mercancías



Salida de mercancías

Entrada de mercancías

Número 22 Principal

Lista precios Último precio de compra

Información general 1

N.º	Nº artículo.	Cantidad	Precio	Total
1	A1000	10	10 EUR	100 EUR
2				

Ventana de tabla

Comentarios

Comentario Entrada de mercancías

Información general 2

Las ventanas de entrada de mercancías y salida de mercancías son muy similares.

Ambos documentos requieren que introduzca el almacén asignado.

Si no especifica un almacén, el sistema utilizará el almacén por defecto del registro maestro de artículo.

Contrariamente a lo que sucede en los documentos de marketing, en los procesos de compra y venta no puede introducir un interlocutor comercial.

Una diferencia entre ambos documentos:

- La entrada de mercancías le permite introducir el precio del artículo que ingresa al almacén.
- La salida de mercancías, por otro lado, utiliza el coste del artículo para calcular el valor de la transacción contable y el campo del precio es sólo con fines informativos.

Contabilización de stocks



☒ Artículo de inventario

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

Entrada de mercancías

Cuenta de
existencias

100

Compensación de stocks:
Incremento

100

Salida de mercancías

Compensación de stocks:
Reducción

100

Cuenta de
existencias

100

305

Si una empresa utiliza un inventario permanente, grabar una transacción de inventario crea un asiento de forma automática.

Aquí vemos una representación gráfica de las contabilizaciones para una entrada de mercancías (en la parte superior) y una salida de mercancías (en la parte inferior).

Las entradas de mercancías crean un asiento que contabiliza el valor de las mercancías recibidas en la columna del Debe de la cuenta de existencias y en la columna del Haber de la cuenta de incremento de compensación de stocks.

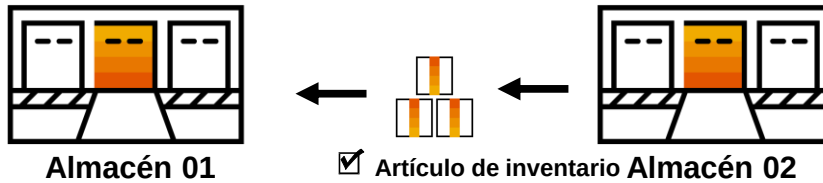
La salida de mercancías crea un asiento que contabiliza el valor de las mercancías enviadas en la columna del Debe de la cuenta de reducción de compensación de stocks y en la columna del Haber de la cuenta de existencias.

Traslado de stock



Traslado de inventario

- Acaba de ingresar un pedido de cliente de 5 cajas de un artículo.
- El almacén 01 tiene 2 cajas.
- Hay más cajas disponibles en el almacén 02.
- Podemos transferir 3 cajas desde el almacén 02 al 01 para poder entregar las 5 cajas juntas.



Cuando tiene varios almacenes, puede que necesite transferir el inventario desde un almacén a otro. Aquí hay un ejemplo. Acaba de ingresar un pedido de cliente de 5 cajas de un artículo. El almacén 01 tiene 2 cajas. Hay más cajas disponibles en el almacén 02. Podemos transferir las 3 cajas desde el almacén 02 al 01, para que puedan entregarse todos los artículos de un almacén a otro.

Traslado de stock



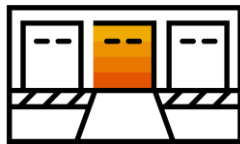
Traslado de inventario

Cuenta de existencias
(Almacén 01)

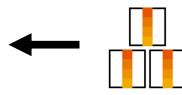
150

Cuenta de existencias
(Almacén 02)

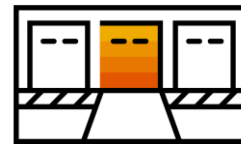
150



Almacén 01



Artículo de inventario

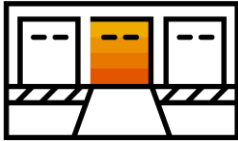


Almacén 02

Cuando añade un traslado de inventario desde el almacén 02 al 01, el sistema contabiliza un asiento. El asiento contabiliza el valor de las mercancías trasladadas en el lado del débito de la cuenta de stock del almacén 01 y en el lado del crédito de la cuenta de inventario del almacén 02.

Consignación del cliente

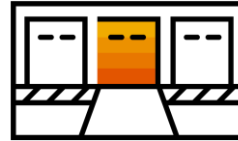
Su almacén en su propio lugar



Almacén 01



Su almacén en el lugar del cliente



Almacén 07

- Utilice un traslado de inventario para mover artículos a un almacén en consignación
- Cree una factura de clientes para los artículos y las cantidades utilizadas por el cliente



Los documentos de traslado de inventario también pueden utilizarse para trasladar artículos a un almacén en consignación en las instalaciones de un cliente. A diferencia de los documentos de entrada de mercancías o salida de mercancías, los traslados de inventario tienen campos para un interlocutor comercial, una persona de contacto y una dirección de envío.

Cuando los artículos se extraigan del almacén en consignación de las instalaciones del cliente, cree una factura de cliente para los artículos y las cantidades utilizadas. Cada línea hace referencia al almacén en consignación para que el inventario se muestre como eliminado del almacén cuando la factura se grabe.

Solicitud de traslado



Las solicitudes de traslado de inventario hacen que los artículos se trasladen de un almacén al otro sin que esto afecte a los movimientos de inventario o estados financieros. Una vez que la solicitud se cierra, el stock se traslada y se realizan las contabilizaciones financieras.

Cuando la solicitud de traslado de inventario tiene el estado Abierto:

Para el almacén emisor, la cantidad solicitada se considera como Comprometida.

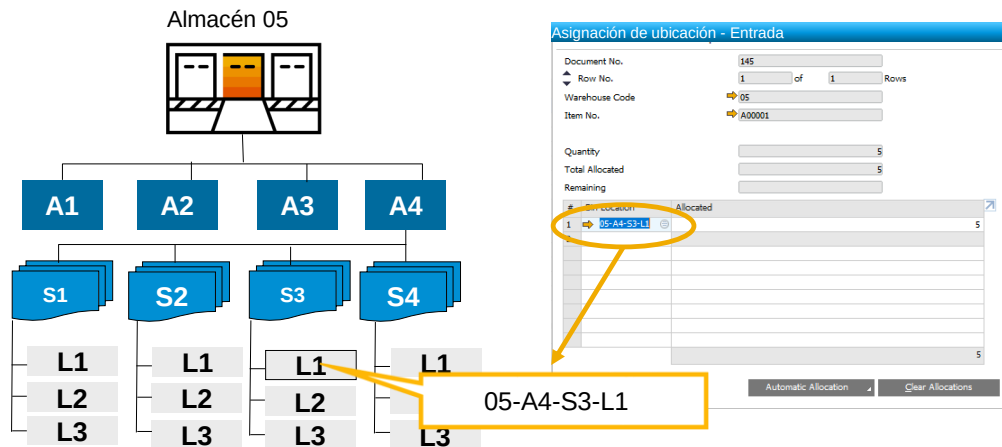
Para el almacén receptor, la cantidad solicitada se considera como Solicitada.

Cuando la solicitud de traslado de inventario tiene el estado Cerrado:

Para el almacén emisor, la cantidad solicitada se considera como cantidad Comprometida. Si copia esta solicitud por completo a un traslado de inventario, la cantidad se resta de la cantidad En stock.

Para el almacén receptor, la cantidad solicitada se considera como cantidad solicitada. Si copia esta solicitud por completo a un traslado de inventario, la cantidad se agrega a la cantidad En stock.

Las ubicaciones de depósito en los movimientos de mercancías



Si un almacén está gestionado por depósito, entonces la ubicación del depósito será necesaria en los documentos de inventario para todos los artículos almacenados en ese almacén.

Las ubicaciones de depósitos representan una estantería física o depósito donde los artículos se ubican. Los códigos de depósito consisten en el código de almacén más el código de cada subnivel.

Puede definir los depósitos predeterminados para la entrada de mercancías y las reglas para automáticamente determinar los depósitos para las salidas de mercancías.

Para especificar manualmente un depósito, haga clic derecho en el campo cantidad de una fila para abrir la ventana de Asignación de depósitos.

En esta ventana, puede especificar las cantidades y los códigos de depósito para el artículo de esa línea.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los movimientos de mercancías se registran con documentos de marketing y transacciones de inventario.
- Las tres transacciones de inventario principales son: entrada de mercancías, salida de mercancías y traslado de inventario.
- Se requiere un almacén en todos los documentos de inventario.
- No puede introducir un interlocutor comercial en la entrada de mercancías o salida de mercancías.
- Una solicitud de traslado de inventario puede utilizarse para comprometer el movimiento del stock de un almacén a otro.
- Si activa los depósitos para un almacén, entonces un almacén se requiere cada vez que utilice ese almacén en los documentos de inventario.
- Cuando utiliza un inventario permanente, cada movimiento de mercancías crea un asiento.

Los movimientos de mercancías se registran con documentos de marketing y transacciones de inventario.

Las tres transacciones de inventario principales son: salida de mercancías, traslado de inventario y entrada de mercancías. Una entrada de mercancías se utiliza para ingresar artículos en un almacén. Una salida de mercancías se utiliza para trasladar mercancías fuera de un almacén. Y el traslado de inventario se utiliza para trasladar artículos entre almacenes.

Se requiere un almacén en todos los documentos de inventario. Si uno no se registra manualmente en la transacción, se asignará el almacén predeterminado para el artículo.

No puede registrar un interlocutor comercial en la entrada de mercancías o salida de mercancías, a diferencia de los documentos de marketing que siempre requieren interlocutores comerciales.

Una solicitud de traslado de inventario puede utilizarse para comprometer el movimiento del stock de un almacén a otro. Es posible especificar un interlocutor comercial en un traslado de inventario.

Si activa los depósitos para un almacén, entonces un almacén se requiere cada vez que utilice ese almacén en los documentos de inventario.

Cuando utiliza un inventario permanente, cada movimiento de mercancías crea un asiento de forma automática.



Artículos e inventario: Métodos de valoración

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre los métodos de valoración.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Enumerar los métodos de valoración utilizados en el inventario permanente en SAP Business One
- Describir el funcionamiento de cada método de valoración
- Analizar las diferencias entre el inventario permanente y no permanente

En este tema, observaremos los métodos de valoración utilizados en el inventario permanente en SAP Business One. Describiremos cómo funciona cada método de valoración. Además, observamos la utilización del inventario no permanente y analizamos las diferencias entre la utilización del inventario permanente y no permanente.

Escenario empresarial



- La compañía utiliza el inventario permanente.
- La mayoría de los artículos están controlados por el método de valoración promedio variable.
- Sin embargo, algunos artículos están controlados por el coste estándar y algunos están controlados por el método FIFO.

La compañía utiliza el inventario permanente.

La mayoría de los artículos están controlados por el método de valoración promedio variable.

Sin embargo, algunos artículos están controlados por el coste estándar y algunos están controlados por el método FIFO.

En nuestros ejemplos empresariales anteriores en este curso, siempre utilizamos el método de valoración de media variable. Observamos cómo los costes de artículos se contabilizaron en el proceso comercial de compra y venta. Ahora crearemos algunos artículos con los otros dos métodos y veremos la diferencia en las contabilizaciones de coste de inventario.

Inventario permanente o no permanente



Existen dos opciones para definir la valoración de stocks:

- **Sistema de inventario permanente**
 - Las transacciones de inventario afectan tanto a los niveles como a los valores de stock
 - Entradas automáticas creadas en el libro mayor
- **Sistema de inventario no permanente**
 - Las transacciones automáticas de inventario sólo afectan a los niveles de inventario.
 - Sin efecto en el valor de stock
 - Sin entradas automáticas en el libro mayor

Al definir SAP Business One, necesita definir cómo controlar la valoración de inventario de acuerdo a las necesidades comerciales y parametrizaciones legales y locales.

Existen dos opciones para definir la valoración de inventario: Un sistema de inventario permanente o un sistema de inventario no permanente.

Un sistema de inventario permanente refleja el valor de las contabilizaciones de stocks en términos de transacciones monetarias en el sistema contable. Estas transacciones monetarias se realizan únicamente cuando los artículos definidos como artículos de inventario se reciben o se liberan del stock. En un sistema de inventario permanente, las transacciones de inventario afectan ambos niveles de stock y valores de stock. Los asientos automáticos para el cambio en el valor de stock se crean en el libro mayor.

En nuestra situación de ejemplo del curso, trabajamos con un sistema de inventario permanente, por lo que esto es lo que ve en las demostraciones y en los ejercicios.

La otra opción es utilizar un sistema de inventario no permanente en el que las transacciones de ventas, compras, inventario y producción crean automáticamente transacciones de inventario que afectan sólo a los niveles de inventario y no tienen efecto sobre los valores de stock. Las transacciones en un sistema de inventario permanente no generan asientos monetarios automáticos relacionados con el inventario directamente en el libro mayor. Sin embargo, es posible obtener un cálculo del valor de stocks mediante distintos informes de inventario.

Configuración para inventario permanente

Detalles de la empresa

Inicialización básica

☒ Utilizar inventario permanente

Método de valoración de grupos de artículos Media variable ▼

☒ Gestionar precios de artículos por almacén

Si opta por utilizar el inventario permanente, debe realizar las parametrizaciones de configuración durante la inicialización básica, antes de contabilizar las transacciones.

Para activar el inventario permanente, seleccione la casilla de verificación en la ficha Inicialización básica de la ventana Detalles de la empresa. Esta transacción está en la Inicialización del sistema del módulo Gestión.

Luego, puede fijar un método de valoración predeterminado para su compañía. Este valor predeterminado se utilizará siempre que cree un nuevo grupo de artículos. Usted puede, por supuesto, modificar el valor predeterminado en el grupo de artículos o cualquier artículo asignado al grupo de artículos.

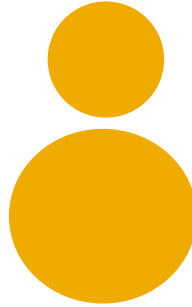
También tiene la opción de administrar los costes de artículos de forma separada para cada almacén, en lugar de configurar un coste de artículos a nivel de empresa. Esto puede ser útil cuando opere en varias regiones con niveles de costes variables.

Una vez que activó el inventario permanente, cada transacción que recibe o emite artículos de inventario se refleja en el inventario relacionado con las cuentas del libro mayor.

Después de que se contabiliza la primera transacción de inventario, se desactiva la opción para elegir inventario permanente o no permanente y su estado no puede modificarse.

Valor monetario de las contabilizaciones de inventario

- Transacciones del inventario
- Saldo de cuenta de inventario

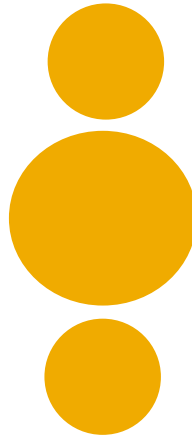
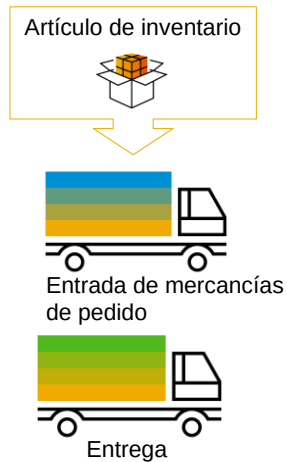


Revisemos rápidamente los efectos monetarios en el valor de stock de un artículo de inventario al utilizar el inventario permanente.

A medida que compra artículos de inventario, el saldo de la cuenta de inventario aumenta.

Valor monetario de las contabilizaciones de inventario

- Transacciones del inventario
- Saldo de cuenta de inventario



Cuando vende este artículo y lo entrega al cliente, el saldo de la cuenta de inventario disminuye.

Vemos que los valores aumentan a medida que la cantidad del stock crece y los valores disminuyen a medida que la cantidad del stock decrece.

El valor de un artículo recibido en el inventario está basado en un precio de compra o un valor fijo.

Sin embargo, ¿cómo determinamos el valor del artículo cuando se emite?

La forma en la que determinamos el valor de los artículos en ventas es usando un método de valoración.

Métodos de valoración de stocks



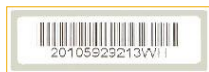
Precio medio variable



First In – First Out (FIFO)



Coste estándar



Valoración en serie/por lote

Los métodos de valoración son básicamente fórmulas para que determine el coste de las unidades que vende. Estas fórmulas controlan el coste de inventario de un artículo si está usando el inventario permanente.

Si está usando el inventario permanente, elige uno de los tres métodos para un artículo dado.

- Media variable
- First in – First Out, generalmente conocido como FIFO
- Coste estándar

Existe otro método de valoración exclusivamente para los artículos gestionados por lotes y por números de serie. Dicho método se explica en un tema del curso aparte «Métodos de valoración en números de serie/lotes». Para hacer ese tema del curso es necesario haber visto antes el tema «Números de serie y lotes».

En este curso nos concentramos en los tres métodos de valoración de stocks que se pueden utilizar con cualquier artículo: precio medio variable, FIFO y coste estándar.

Métodos de valoración de stocks



Precio medio variable

5 artículos a 10 Inventario total 50 Precio medio variable 10
5 artículos a 20 Inventario total 150 Precio medio variable 15



First In – First Out (FIFO)



Coste estándar

Primero, veremos el método de la media variable.

Al usar este método, el sistema calcula el precio medio variable dividiendo el valor total de las mercancías por la cantidad en stock.

Por ejemplo, digamos que compra 5 artículos a un precio de 10 cada uno. Tiene 5 artículos valorados en 50. El precio medio variable es de 10.

Luego gasta 100 para comprar otros 5 artículos a un precio de 20.

El valor de stocks total ahora es de 150 y tiene una cantidad de 10 en stock. Por lo tanto, el valor total de las mercancías divididas por la cantidad en stock nos da un precio medio variable de 15.

El precio medio variable se usa como coste del artículo cuando este artículo se vende o emite de otro modo desde el almacén.

Métodos de valoración de stocks



Precio medio variable



First In – First Out (FIFO)

5 artículos a 10 Coste por unidad de la primera capa: 10
5 artículos a 20 Coste por unidad de la segunda capa: 20



Coste estándar

Cuando usa el método FIFO, el sistema calcula el coste del artículo como el coste de la unidad más antigua disponible.

La teoría detrás de este método de valoración es, como su propio nombre indica: el primero que ingresa, es el primero en salir. Los primeros artículos que se reciben en el stock son los primeros en emitirse.

Éste es un método útil si tiene artículos de inventario con fechas de vencimiento. Desea vender los artículos antes de la fecha de vencimiento, entonces siempre vende los artículos antiguos primero.

¿Cómo funciona este método de valoración?

El sistema almacena cada entrada de mercancías en el inventario en una capa separada.

Cuando contabiliza una salida de mercancías, como cuando vende un artículo, el sistema utiliza el precio de la capa más antigua, de la segunda más antigua, etc.

Digamos que compra una cantidad de 5 a un precio de 10 cada uno. El coste por unidad de la primera capa es de 10 cada uno.

Luego compra una segunda cantidad de 5 a un precio de 20 cada uno. El coste de la capa más antigua se mantiene en 10. Sin embargo, tiene también una capa más nueva con un coste por unidad de 20.

Al vender el artículo, el sistema usa la capa más antigua primero. Por lo que la primera cantidad de los 5 vendidos tiene un coste por artículo de 10.

Métodos de valoración de stocks



Precio medio variable



First In – First Out (FIFO)



Coste estándar

**El coste estándar se define en 10
Coste del artículo: 10**

Cuando selecciona la opción del coste estándar, define manualmente un coste de inventario fijo para el artículo.

El sistema utiliza este precio fijo en todos los movimientos de stock.

Este es un método lógico para utilizar con artículos que se producen internamente.

Aquí hay un ejemplo. Se establece el precio estándar en 10. Por lo tanto, cuando se recibe un artículo en stock se valora en 10. Cuando se vende, el coste del artículo se mantiene en 10.

Definir un precio estándar es como redactar un decreto real. Usted decide cuánto vale el artículo.

Especifica el coste por unidad. El coste del artículo siempre es igual al coste estándar que se muestra en el registro maestro de artículo.

Una vez que se establece el coste estándar en 10, el coste por unidad se mantiene en 10.

Si compra este artículo a 11, la diferencia de 1 se contabiliza en una cuenta de desviación y el coste de artículo se mantiene en 10.

Es posible ajustar un coste de artículo de coste estándar mediante la revaloración de inventario de forma periódica.

Un ejemplo de un artículo de coste estándar puede ser un servicio. Puede tener un servicio que vende.

El servicio se define como un artículo sin inventario, pero puede fijar el método de valoración como

estándar en la ficha Datos de inventario del registro maestro del artículo. Luego, cuando base la

ganancia bruta en el coste del artículo, el precio base para este artículo sin inventario se incluye en el cálculo de la ganancia bruta del servicio.

Métodos de valoración de stocks



Precio medio variable



First In – First Out (FIFO)



Coste estándar

Observemos el funcionamiento de cada método trabajando con un ejemplo un poco más detallado. Esta vez observaremos el funcionamiento de cada método cuando un artículo se compra múltiples veces con precios de compra variables.

Media variable: Ejemplo



Compras

- Compra de 5 unidades a 100 cada una
- Coste unitario = 100
- Valor de stocks = 500



Compras

- Compra de 5 unidades a 200 cada una
- Coste unitario actual = 150
- Valor de stocks = 1500



Ventas

- Venta de 7 unidades por un precio de 300
- Coste unitario actual = 150, precio de coste total = 1050
- Nuevo valor de stocks 450

Coste de artículo =
inventario total
dividido por
cantidad disponible.

Recuerde que la fórmula para la media variable es que el coste del artículo se calcula dividiendo el valor de stocks total por la cantidad disponible.

Aquí vemos una compra de 5 unidades por 100 cada una. El valor de stocks en este momento es de 500. El coste de media variable en este momento es de 100. Es el valor de stocks total de 500 dividido entre la cantidad de 5.

A continuación, se realiza una segunda compra de 5, esta vez a 200 cada una por un coste de compra total de 1000.

Ahora el valor de stocks total es de 1500. Hay una cantidad de 10 en stock. 1500 dividido entre 10 nos da un coste del artículo de 150.

Vendemos una cantidad de 7 a un cliente por 300.

El precio de venta no es importante en el cálculo del coste.

El coste de todos los artículos en stock en el momento de la venta es de 150. Por lo tanto, el coste de las mercancías vendidas se calcula multiplicando 7 por 150, lo que da 1.050.

El valor de stocks es ahora de 1.500 menos 1.050, por lo que el nuevo valor de stocks es de 450. Si divide 450 entre la cantidad restante de 3, el resultado es un coste unitario de 150.

Ha visto el método de media variable, sus consecuencias en los ejercicios de venta y compra y las demostraciones de este curso.

FIFO: Ejemplo

- Coste de artículo administrado por capas
- Cada transacción de entrada crea una nueva capa
- Cada transacción de salida usa la primera capa abierta disponible



Compras

- Compra de 5 unidades a 100 cada una
- Valor de stocks = 500



Compras

- Compra de 5 unidades a 200 cada una
- Valor de stocks = 1500



Ventas

- Venta de 7 unidades por un precio de 300
- Precio de coste total = 900 (5 x 100 + 2 x 200)
- Nuevo valor de stocks 600 (3 x 200)

En el método FIFO, el coste del artículo se gestiona en capas para cada artículo.

Cada transacción de entrada de inventario crea una "capa" de cantidades vinculadas a costes.

Cada transacción de salida de inventario utiliza cantidades y sus costes correspondientes de la primera capa abierta.

Por lo que en nuestro ejemplo, compramos 5 unidades a 100. La entrada de mercancías de pedido crea una capa FIFO con 5 unidades a un coste de 100 cada una. El valor de stocks total es de 500.

Compramos una segunda cantidad de 5 unidades a un precio de 200 por un valor total de 1.000. La segunda entrada de mercancías de pedido crea una segunda capa FIFO para estas 5 unidades a un coste de 200 cada una.

El valor de stocks es ahora $1.500 - 500 + 1.000$.

Vendemos una cantidad de 7 a un precio de venta de 300. Recuerde que el precio de venta no es importante a la hora de determinar el coste del artículo.

La regla en FIFO es que la primera capa (la más antigua) se utiliza primero.

Por lo tanto, las primeras 5 emitidas del stock son de la primera capa y tienen un coste de 100 cada una. Y las siguientes 2 son de la segunda capa con un coste de 200 cada una.

El coste total de mercancías vendidas se calcula como 5 multiplicado por 100 que es 500, más 2 multiplicado por 200 que es 400 por un total de 900.

Al restar los 900 de coste total por las mercancías vendidas a los 1500, obtenemos un nuevo valor de inventario de 600.

Tenga en cuenta que no tenemos un coste de artículo general para los datos maestros de artículo como en los otros métodos de valoración, ya que el coste de artículos se gestiona en capas para cada artículo.

Coste estándar: Ejemplo



Compras

- Definir un coste unitario manual de 100
- Compra de 5 unidades a 100 cada una
- Valor de stocks = 500

El método de coste estándar presume un valor de stock constante



Compras

- Compra de 5 unidades a 200 cada una
- Coste unitario actual = 100
- Nuevo valor de inventario = 1000 (desviación de 500)

El coste de la unidad permanece igual independientemente del precio de compra



Ventas

- Venta de 7 unidades por un precio de 300
- Coste unitario actual = 100, precio de coste total = 700
- Nuevo valor de stocks 300

La diferencia entre el precio de compra y el coste estándar se contabiliza en una cuenta de desviación.

El método de valoración de coste estándar supone un valor de stock constante, sin importar el precio de compra.

Con el método de coste estándar, el coste por unidad se determina manualmente al definir el artículo.

Las desviaciones que se producen debido a un precio de compra distinto se registran en una cuenta de desviación, y el coste unitario no se ve afectado.

Por lo tanto en nuestro ejemplo, el coste de unidad se fija en 100.

Compramos 5 unidades a 100 cada una y luego compramos 5 unidades a 200 cada una.

El precio de compra no es importante. El valor de cada unidad se fija en el coste estándar de 100.

Tenemos 10 inventarios. Multiplicamos 10 por el coste estándar de 100 para descubrir que el valor total del inventario es 1000.

La diferente en coste en la segunda transacción de compra entre el coste estándar de 100 cada una y el precio de compra de 200 cada una se registra en una cuenta de desviación.

El valor de inventario posterior a la transacción de ventas también se define por el coste fijo por unidad de 100.

Las 7 unidades vendidas se multiplican por 100 por un coste total de mercancías vendidas de 700.

Al restar este coste total de 700 de mercancías vendidas del valor de stocks de 1.000, obtiene 300 como el nuevo valor de stocks.

Movimientos de stock con coste estándar

Transacciones entrantes:

- Entrada de mercancías
- Entrada de mercancías de pedido
- Factura de proveedor
- Cantidades iniciales

(Cuenta de contrapartida)	
	120

Desviación	
20	

Cuenta de existencias	
100	100

Como analizamos anteriormente, si un artículo se gestiona con valoración de coste estándar, se necesita una cuenta de desviación al contabilizar cualquier entrada de mercancías (entrada de mercancías sin referencia, entrada de mercancías de pedido, factura de proveedores, cantidad inicial). La cuenta de desviación recibe la diferencia entre el coste estándar y el coste que figura en el documento.

Aquí encontrará un gráfico de lo que sucede cuando recibe un artículo con un coste estándar.

En este ejemplo el valor de un artículo cuando se recibe es de 120. Sin embargo, nuestro coste estándar del artículo está definido en 100.

El asiento contabilizará el importe de 120 en la cuenta adecuada dependiendo de la clase de transacción utilizada: aquí la hemos denominado cuenta de contrapartida.

El coste estándar es 100, por lo que en la cuenta de inventario se contabiliza 100 para la única unidad comprada.

La diferencia de 20 se contabiliza en la cuenta de desviación.

Movimientos de stock con coste estándar

Transacciones entrantes:

- Entrada de mercancías
- Entrada de mercancías de pedido
- Factura de proveedor
- Cantidades iniciales

(Cuenta de contrapartida)	
	120

Desviación

20

Cuenta de existencias

100 | 100

Transacciones salientes:

- Salida de mercancías
- Entrega
- Factura de clientes

(Cuenta de contrapartida)	
100	

No importa lo que inicialmente costaba el artículo, el valor unitario del artículo en la cuenta de inventario es siempre igual al coste estándar. En este caso, el coste unitario es 100.

Por lo tanto, cuando el artículo se saca del almacén, con salida de mercancías, entrega o factura de cliente, el coste de los artículos vendidos por unidad siempre será el mismo que el coste estándar, que en este ejemplo es de 100.

Definir un coste estándar

- Definir la valoración estándar del coste del artículo en la ventana *Revaloración de inventario*.
- Al añadir un nuevo artículo con coste estándar, el sistema le pide que actualice el coste en la ventana Revalorización de inventario.
- La revalorización de inventario crea un asiento contable de forma automática (si hay inventario). Esto le ofrecerá un seguimiento de auditoría claro de todos los cambios realizados en el coste estándar de un artículo.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

329

Al igual que los otros tres métodos, es necesario definir un coste estándar para un artículo, en lugar de que el coste se defina a través de las transacciones entrantes.

Es posible definir el coste estándar de un artículo en la ventana *Revaloración de inventario*.

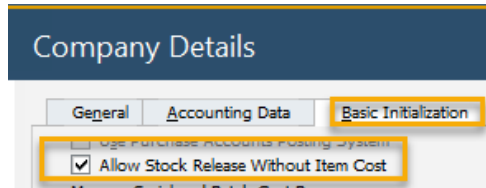
Al crear un artículo con el método de valoración de costes estándar, el sistema le pide que abra la ventana *Revaloración de inventario* para actualizar el coste del artículo.

La entrada de la ventana *Revaloración de inventario* crea un asiento automáticamente (siempre y cuando haya inventario).

Esto le ofrecerá un seguimiento de auditoría claro de todos los cambios realizados en el coste estándar de un artículo y le ofrecerá control y visibilidad para hacer el seguimiento de los costes de inventario. Tenga en cuenta que si utiliza una versión anterior a la 9.2., no tendrá esta función, por lo que tendrá que introducir el coste estándar directamente en el registro maestro de artículo.

Emitir artículos sin un coste

- Es posible que desee emitir artículos desde un almacén que aún no ha sido asignado a un coste.
- La *liberación de stock sin indicador de coste* le permite hacerlo.
- Esto solo es posible para los artículos establecidos para la valoración FIFO o de coste medio.
- Consulte un contable para verificar los requisitos legales y empresariales antes de seleccionar esta opción.



A veces, es posible que desee emitir artículos desde un almacén que aún no ha sido asignado a un coste.

El indicador *Liberar stock sin coste* de *Detalles de la empresa* en la ficha *Inicialización básica* es una opción que le permite hacerlo. Esto solo es posible para los artículos establecidos para la valoración FIFO o de coste medio.

Vaya con cuidado al seleccionar esta opción porque la emisión de materiales desde un almacén sin una valoración puede tener un grave impacto en el valor y las cifras del inventario. Compruebe siempre con un contable los requisitos legales y empresariales.

Informe de auditoría de inventario

Generación de informes de auditoría de inventario:

- Proporciona un seguimiento de auditoría en relación con las transacciones de inventario contabilizadas en el plan de cuentas.
- Compara la vista de contabilidad con la vista de logística.
- Explica las modificaciones de valor en las cuentas de inventario.
- No recalcula el coste de artículo, pero muestra la información de la base de datos.
- Solo muestra las transacciones relacionadas con el inventario en el informe.



Un informe útil para las empresas usando el inventario permanente es el informe de Auditoría de inventario.

Este informe proporciona un seguimiento de auditoría en relación con las transacciones de inventario contabilizadas en el plan de cuentas.

Puede utilizar este informe para comparar la vista de contabilidad (saldos de cuentas de inventario) y la vista de logística (valor de stocks mostrado por el informe de auditoría). El informe explica las modificaciones de valor en las cuentas de existencias.

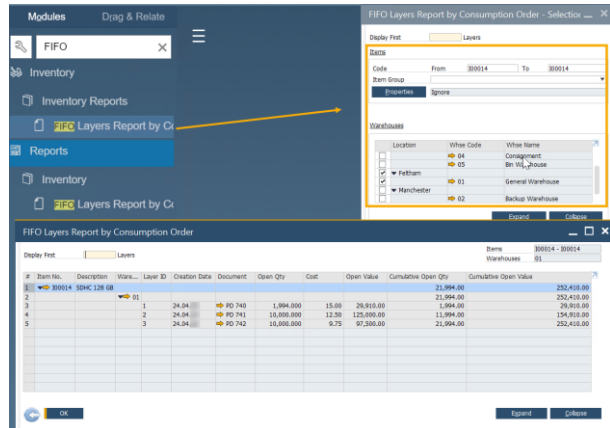
El informe no recalcula el coste de artículo, pero muestra la información de la base de datos. Además, sólo se visualizan en el informe las transacciones relacionadas con el inventario. No se visualizan las transacciones que tienen artículos que no son de inventario ni los almacenes de entrega directa.

Tenga en cuenta que el informe de auditoría de inventario sólo está disponible para las empresas que utilizan el sistema de inventario permanente. Para crear escenarios de simulación, utilice el informe de simulación de valoración de inventario.

Informe de capas FIFO por orden de consumo

Uso del informe de capas FIFO por orden de consumo:

- Proporciona una lista de capas FIFO abiertas y sus valores individuales y acumulados.
- Las cantidades reflejan la cantidad disponible actual por capa, y no la cantidad original
- Las capas figuran en el orden en que se consumirán.
- Se proporciona una capacidad de desglose en la transacción que ha creado la capa FIFO.



Este informe proporciona información útil para las empresas que utilizan la valoración FIFO para algunos o todos sus artículos. Muestra las capas FIFO disponibles por artículo y por almacén. Los criterios de selección se pueden utilizar para centrarse solo en determinados artículos, determinados grupos de artículos, artículos con determinadas propiedades y almacenes específicos. Las capas se presentan en el orden en que se consumirán.

El número de capas que se muestran se puede restringir en el caso de que un usuario solo desee ver el coste de la siguiente capa que se va a consumir con una entrega o una factura de cliente prevista. Se proporciona una capacidad de desglose para que un usuario pueda visualizar el documento de marketing que ha creado la capa FIFO. Las cantidades visualizadas son las cantidades restantes disponibles, y no la cantidad original.

El informe es de solo visualización, para poder modificar el coste en cualquier capa que utilizaría la función Revalorización de inventario.

Sistema de inventario no permanente



Definición:

- Un sistema de gestión de inventario en el que los costes de inventarios no se mantienen en una base constante.
- Las transacciones que reflejan los niveles de inventario no generan asientos monetarios relacionados con el inventario directamente en el libro mayor.

Hemos hablado bastante sobre el inventario permanente. Observemos de nuevo el método alternativo. Un sistema de inventario no permanente es un sistema de gestión de inventario en el que los costes de inventario no se actualizan de manera constante.

En un sistema de inventario no permanente, las transacciones de ventas, compras, inventario y producción, que reflejan los niveles de inventario, no generan asientos monetarios relacionados con el inventario directamente en el libro mayor.

Por lo tanto, el valor del inventario de una empresa no se revaloriza en cada entrada o salida. En vez de eso, el saldo de la cuenta de existencias se actualiza mediante un asiento manual una sola vez por cada período contable o después de un recuento del inventario físico.

El valor de stocks se puede calcular mediante el informe de valoración de stocks.

Debe definir un sistema de inventario no permanente durante la inicialización básica de la empresa, antes de contabilizar transacciones. Una vez que se contabilizan transacciones, no es posible modificar el sistema de inventario utilizado para la empresa.

Tenga en cuenta que algunos países tienen un sistema de inventario no permanente como su sistema de gestión de inventario por defecto, por ejemplo en Alemania, Israel, Italia, Panamá, Sudáfrica y Suiza.

Resumen (1/2)



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Existen dos opciones para definir la valoración de inventario: inventario permanente o inventario no permanente.
- Un sistema de inventario permanente automáticamente controla los niveles de stock y el valor de stock creando asientos automáticos para las cuentas en el libro mayor cuando los artículos definidos como artículos de inventario se reciben o emiten del stock.
- En un sistema de inventario no permanente, las transacciones de inventario se crean automáticamente pero afectan solo los niveles de inventario y no tienen efecto en el valor del stock.
- Hay tres métodos disponibles para el cálculo del coste del artículo: Media variable, First In First Out (FIFO) y Coste estándar.

Existen dos opciones para definir la valoración de inventario: inventario permanente o inventario no permanente.

Un sistema de inventario permanente automáticamente controla los niveles de stock y el valor de stock creando asientos automáticos para las cuentas en el libro mayor cuando los artículos definidos como artículos de inventario se reciben o emiten del stock.

En un sistema de inventario no permanente, las transacciones de ventas, compras, inventario y producción crean automáticamente transacciones de inventario que afectan sólo a los niveles de inventario y no tienen efecto sobre los valores de stock. Sin embargo, es posible obtener un cálculo del valor de stocks mediante distintos informes de inventario.

Están disponibles tres métodos para calcular la media variable, FIFO y el coste estándar.

Resumen (2/2)



- Con la media variable: Coste de artículo = inventario total dividido por cantidad disponible.
- Con FIFO, el coste del artículo es administrado por capas. Cada transacción de entrada crea una nueva capa. Cada transacción de salida usa la primera capa abierta disponible.
- El método de coste estándar presume un valor de stock constante. El coste del artículo permanece igual independientemente del precio de compra. Toda diferencia entre el precio de compra y el coste estándar se contabiliza en una cuenta de desviación.
- El informe de auditoría de inventario es útil para visualizar cambios en la cantidad de inventario y valor en las cuentas de inventario provocadas por las transacciones de inventario.

Con el método de media variable: El coste del artículo iguala el inventario total dividido por la cantidad disponible.

Con FIFO, el coste del artículo es administrado por capas. Cada transacción de entrada crea una nueva capa. Cada transacción de salida usa la primera capa abierta disponible.

- El método de coste estándar presume un valor de stock constante. El coste del artículo permanece igual independientemente del precio de compra. Toda diferencia entre el precio de compra y el coste estándar se contabiliza en una cuenta de desviación. El informe de auditoría de inventario es útil para visualizar cambios en la cantidad de inventario y valor en las cuentas de inventario provocadas por las transacciones de inventario. Puede utilizar este informe para comparar la vista de contabilidad (saldos de cuentas de inventario) y la vista de logística (valor de stocks mostrado por el informe de auditoría).



Artículos e inventario: Números de serie y lotes

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al resumen del tema sobre números de serie y lotes.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Enumerar los motivos comerciales por los que se utilizan los números de serie y lotes
- Crear y usar artículos gestionados por lotes
- Crear y usar un artículo gestionado por números de serie

- En este tema, exploraremos dos de los métodos para rastrear artículos que compra, fabrica o vende: Números de serie y lotes.
- Observaremos cómo crear y usar artículos gestionados por lotes.
- Observaremos cómo crear artículos y usar artículos gestionados por números de serie.

Escenario empresarial



- Su empresa desea rastrear los artículos que fabrican, compran y venden más de cerca en todo el ciclo de vida de cada artículo.
- Algunos de los artículos, como los ordenadores, se gestionan por números de serie. Cada ordenador individual tiene un número de serie para rastrear ventas y servicios para ese artículo.
- Otros artículos, tales como cartuchos de impresora, se compran y se manejan en lotes para hacer un seguimiento de las fechas de vencimiento.

Imagine que:

Su empresa desea rastrear los artículos que fabrican, compran y venden más de cerca en todo su ciclo de vida.

Algunos de los artículos más costosos, tales como ordenadores portátiles y de sobremesa, se gestionan por números de serie. Cada ordenador portátil o de sobremesa tiene un número de serie para que pueda fácilmente hacer un seguimiento de las ventas y servicios de ese ordenador portátil o de sobremesa en particular.

Otros artículos, tales como cartuchos de impresora, se compran y se manejan en lotes para hacer un seguimiento de las fechas de vencimiento.

Números de serie



Números de serie

- Se utilizan para realizar el seguimiento de obj. individuales.

Los números de serie pueden ayudarlo a realizar el seguimiento de artículos a nivel de cada objeto individual, en su almacén, para que sepa exactamente cuál se ha vendido a un cliente.

Los números de serie también son muy útiles para realizar un seguimiento del historial de servicio para la compra de un cliente.

Aquí hay dos criterios que pueden utilizarse para decidir si un artículo debe serializarse:

- El artículo, ¿es de alto valor?
- ¿Es necesario realizar un seguimiento del artículo por razones de seguridad o para repararlo?
- Si la respuesta a ambas preguntas es sí, entonces el artículo es un buen candidato para los números de serie.

Números de serie y lotes



Números de serie

- Se utilizan para realizar el seguimiento de obj. individuales.

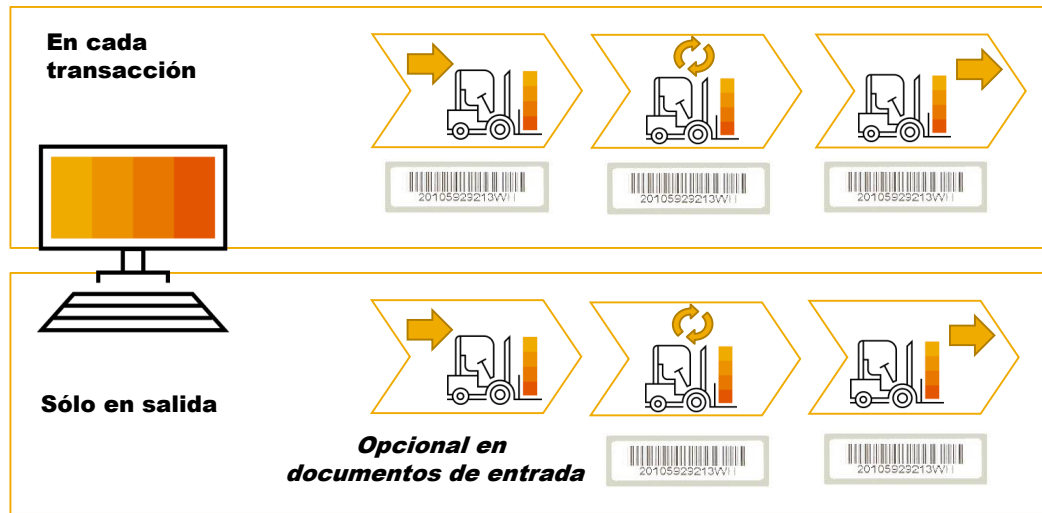


Lotes

- Se utilizan para realizar el seguimiento de grupos de artículos que tienen características en común.

En cambio, los lotes se usan para realizar un seguimiento de la cantidad de un artículo con características en común. Estas características pueden ser atributos que usted defina, como la degradación de color, la granularidad o la compensación de PH. O bien, se puede tratar de fechas, como la fecha de vencimiento, la fecha de producción o la fecha de recepción de los artículos en el inventario. Un buen ejemplo de artículo gestionado por lote es la leche. Cada lote de leche tiene fecha de vencimiento. Es muy importante realizar un seguimiento de esta fecha y asegurarse de que la leche se venda antes de la fecha de vencimiento.

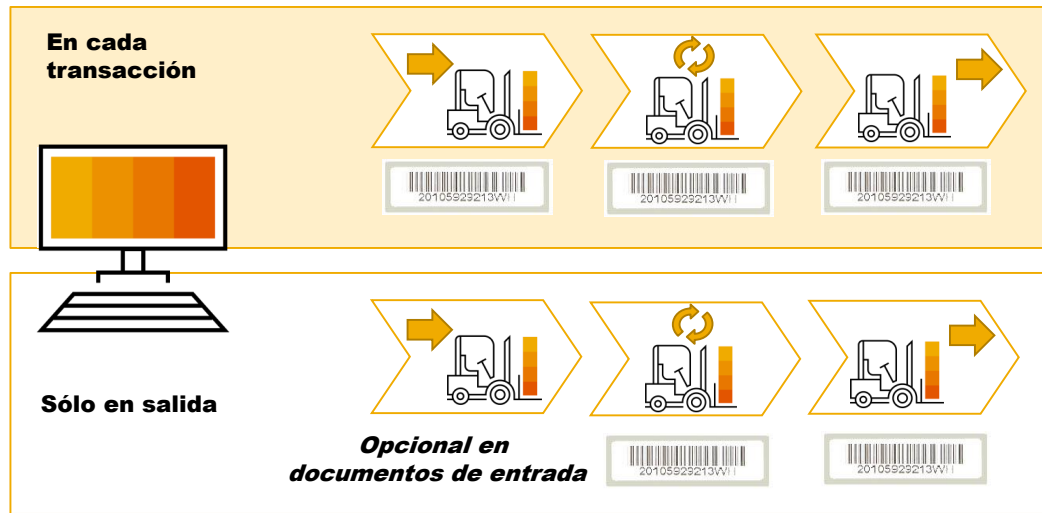
Método de gestión



Existe la opción de definir los números de serie o de lote para que se asignen en cada transacción o cuando el artículo se emite por primera vez.

Esto se controla por el campo "Método de gestión" en el registro maestro de materiales. Las dos opciones se llaman "en toda transacción" y "solo en salida".

En cada transacción



Si elige “en cada transacción” entonces debe asignar atributos de números de serie para cada unidad apenas se registre en el inventario.

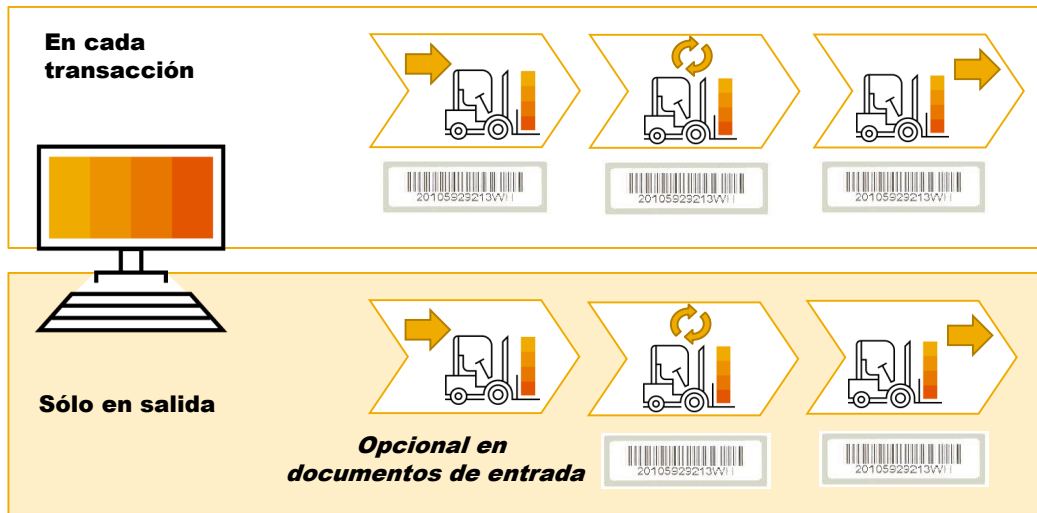
En lo sucesivo, el sistema le solicitará un número de serie para cada transacción en la que el artículo salga o se devuelva al inventario.

De esta manera sabe exactamente cuáles son los objetos que están en el inventario y los que se han enviado al cliente.

Este método es útil cuando necesita realizar un seguimiento de los objetos individuales en todo momento, y donde el personal que recibe los objetos cuenta con la información necesaria en el momento en el que se reciben las unidades.

Cuando recibe por primera vez los artículos serializados en el stock, puede elegir la opción de introducir los números de serie manualmente o crearlos automáticamente usando un conjunto de números de serie de su elección.

Sólo envíos



“Sólo en salida” significa que los números de serie se necesitan sólo en documentos que emiten un artículo de un almacén.

Los documentos de salida no sólo incluyen: la salida de mercancías, la entrega, las facturas de clientes y las salidas de mercancías de la producción, así como también las transferencias de inventario entre almacenes y los documentos de devoluciones y abonos.

Al utilizar “Sólo en salida” en el momento de la compra, no hay necesidad de indicar atributos de números de serie. Sin embargo, cuando elimine el artículo del inventario, los números de serie de estos objetos deben crearse primero usando la ventana de Gestión de artículos de serie.

Una opción alternativa es elegir "creación de números automática en entrada". Cuando compra el artículo serializado, el sistema crea automáticamente números de serie numéricos para la cantidad que ha comprado. Con esta opción, puede poner inmediatamente en circulación estos objetos sin operaciones adicionales. Puede actualizar los atributos de números de serie en una etapa posterior, utilizando la ventana de Gestión de artículos de serie. Esto es especialmente útil cuando se produce o compra una gran cantidad.

¿Por qué elegiría "sólo en salida"?

Un ejemplo podría ser si fabrica un artículo y desea sacarlo del inventario sin un número de serie. De esta manera, puede esperar para asignar el número de serie hasta que el artículo se entregue. "Sólo en salida" le brinda la flexibilidad de no preocuparse por los números de serie dentro del almacén.

Asignación opcional



Crear
pedido de cliente

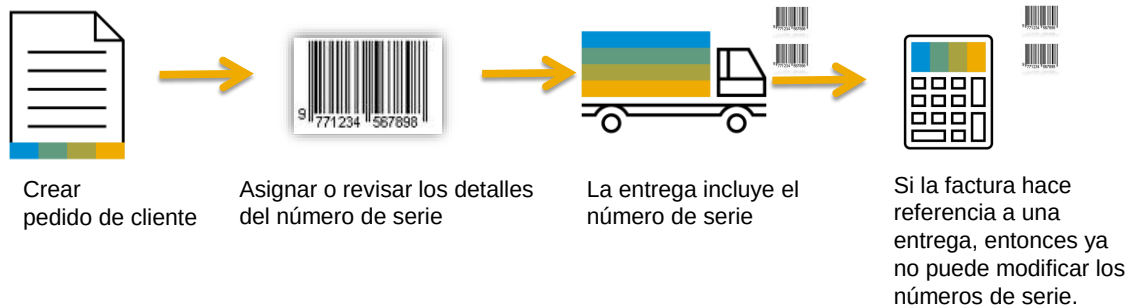


Asignar o revisar los detalles
del número de serie

A diferencia de los documentos de emisión que emiten stock del inventario, la información de serie y lote siempre es opcional en los pedidos de cliente, porque los pedidos de cliente no tienen efecto en el inventario, salvo que creen un compromiso. Si desea que este compromiso capture información sobre un artículo serializado específico o que especifique un lote a venderse, entonces puede hacerlo en el pedido de cliente.

Anular los números de serie o lotes específicos al momento del pedido de cliente permite una mejor planificación de control e inventario. Tal vez, usted fabrica ordenadores personalizados como pedidos especiales para sus clientes. En ese caso, es posible que desee designar un número de serie en el pedido de ventas que seguirá la computadora por el proceso de personalización hasta la entrega. Esta asignación opcional también es posible en una solicitud de traslado de inventario o una factura de reserva del cliente.

Asignación opcional



Una vez que han asignado el número de serie en el pedido de cliente, la información de serie se copiará a los documentos destino para picking, entrega o facturación.

Luego de que el número de serie se asigna a un pedido de cliente, no puede seleccionarlo para otro documento, sin cancelar la asignación del número de serie en el documento original. Cerrar o cancelar el pedido de cliente automáticamente cancela su asignación de número de serie.

Cuando copia el pedido de venta a un documento destino, como una entrega, la ventana del número de serie se abrirá automáticamente para que pueda confirmar que este es el número de serie que desea usar o que puede actualizarlo con un nuevo número de serie.

Sin embargo, una vez que el artículo serializado deja el almacén en un documento de entrega, ya no puede ver o cambiar los números de serie en una factura de cliente. Si un abono se crea, entonces podrá ver la ventana del número de serie para confirmar o actualizar los números de serie.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los números de serie rastrean cada unidad individual de un artículo.
- Los lotes sirven para realizar el seguimiento de una cantidad de un artículo con características en común.
- Existe la opción de definir los números de serie o de lote para que se asignen en cada transacción o cuando el artículo se emite por primera vez.
- El método de gestión “en cada transacción” exige que debe asignar atributos de números de serie para cada unidad apenas se registre en el inventario.
- “Sólo en salida” significa que los números de serie se necesitan sólo en documentos que emiten un artículo de un almacén.
- De forma opcional, puede asignar información de serie y lotes en los pedidos de cliente, solicitudes de traslado de inventario y facturas de reserva de proveedores.

Los números de serie rastrean cada unidad individual de un artículo.

Los lotes sirven para realizar el seguimiento de una cantidad de un artículo con características en común.

Existe la opción de definir los números de serie o de lote para que se asignen en cada transacción o cuando el artículo se emite por primera vez.

El método de gestión “en cada transacción” exige que debe asignar atributos de números de serie para cada unidad apenas se registre en el inventario.

“Sólo en salida” significa que los números de serie se necesitan sólo en documentos que emiten un artículo de un almacén.

De forma opcional, puede asignar información de serie y lotes en los pedidos de cliente, solicitudes de traslado de inventario y facturas de reserva de proveedores.



Ubicación: **Resumen sobre ubicaciones**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido a este resumen del curso sobre ubicaciones.

El curso forma parte de un conjunto de cursos sobre la unidad de ubicaciones y ofrece un resumen preciso del mismo.

En los otros cursos sobre este tema se proporciona información detallada.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Enumerar las ventajas de utilizar ubicaciones
- Describir con más detalle:
 - El proceso de configuración de las ubicaciones
 - Los procesos de asignación manual y automática

Al finalizar este módulo, podrá:

Enumerar las ventajas de utilizar ubicaciones

Describir con más detalle:

- El proceso de configuración de las ubicaciones
- Los procesos de asignación manual y automática

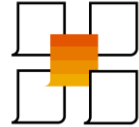


Beneficios de la solución y ejemplo empresarial

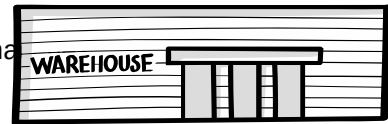


Comenzamos por los beneficios de utilizar depósitos y presentando un ejemplo empresarial.

Escenario empresarial



- Está trabajando con George, el jefe de almacén de OEC Computers para analizar cuáles son sus necesidades y procedimientos en cuanto a logística.
- Le gustaría mejorar la velocidad de almacenamiento y el picking de mercancías.
- El almacén de OEC Computers es muy grande. Normalmente, a los empleados les cuesta encontrar rápidamente artículos específicos cuando van a hacer el picking.
- Dado que no hay un plan en el que los artículos deban almacenarse, los artículos se pueden almacenar en varias ubicaciones del almacén.
- Recomienda utilizar la solución de ubicaciones en sus almacenes.



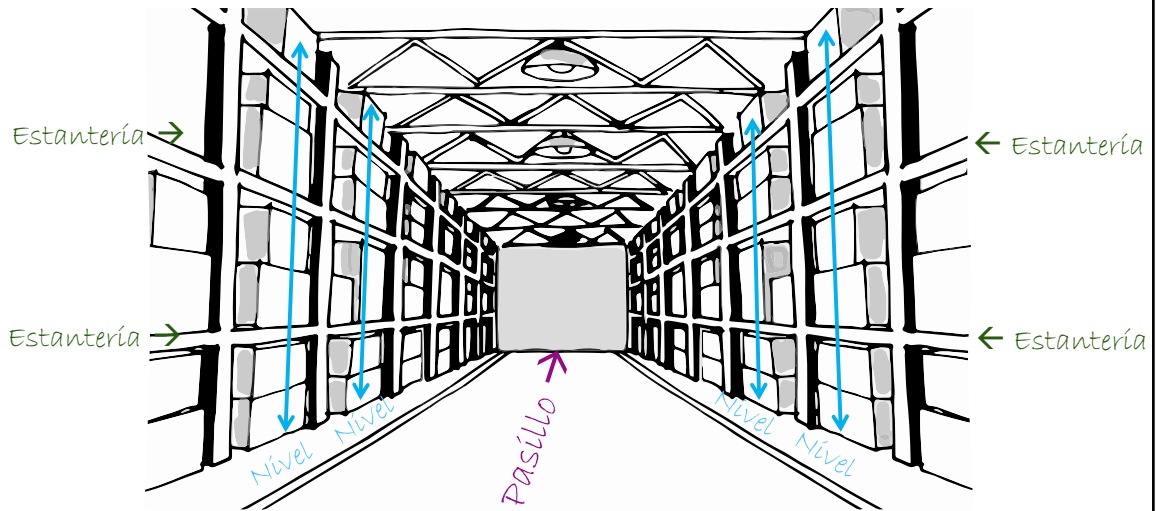
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

S/ones Made with 350

- Está trabajando con George, el jefe de almacén de OEC Computers para analizar cuáles son sus necesidades y procedimientos en cuanto a logística.
- Le gustaría mejorar la velocidad del proceso de logística, como el almacenamiento y el picking de mercancías.
- El almacén de OEC Computers es muy grande y a los empleados les cuesta encontrar rápidamente artículos específicos para el picking.
- Además, cuando se reciben mercancías en el almacén, es posible que una partida del mismo artículo se guarde en una zona distinta del almacén. No hay ningún registro que indique dónde deberían almacenarse los artículos, por lo que se suelen guardar en cualquier sitio que esté vacío.
- Le recomienda al jefe de almacén que use la solución de ubicaciones en sus almacenes.

Escenario empresarial

Estructura del almacén de OEC Computers



Para configurar las ubicaciones de OEC Computers, en primer lugar, debemos examinar la estructura del almacén.

En la imagen, observamos el almacén principal de OEC Computers.

El almacén es un hangar grande dividido en pasillos. Cada pasillo tiene estanterías que se expanden a lo largo y cada una está dividida en niveles, como se muestra en la imagen.



Subniveles de almacén y estructura de las ubicaciones



Ahora analizaremos la estructura de un almacén gestionado por una ubicación.
Veremos el código de depósito que se genera según esta estructura
Finalmente, veremos el proceso de configuración de la ubicación.

Estructura subniveles almacén

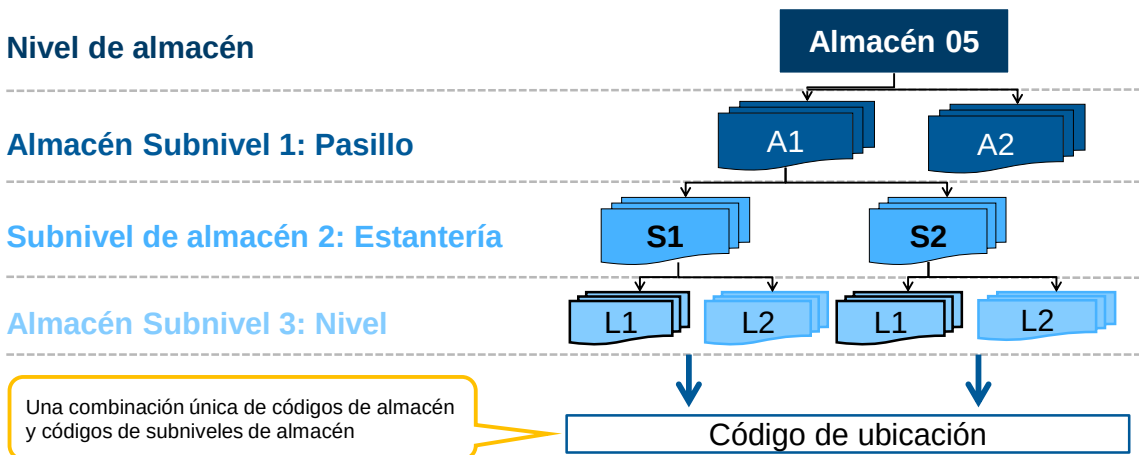
Ejemplo de código de depósito generado

Nivel de almacén

Almacén Subnivel 1: Pasillo

Subnivel de almacén 2: Estantería

Almacén Subnivel 3: Nivel



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

353

Ahora veremos la estructura de subnivel de un almacén gestionado por ubicaciones, de manera que podamos entender cómo definir las ubicaciones del almacén de OEC Computers.

La estructura de un almacén suele consistir en una combinación de distintos niveles, como pasillos, estanterías o plantas.

Una clase de área puede ser un área de subnivel de otra clase.

Por ejemplo, en OEC Computers, una estantería es un subnivel de un pasillo.

Esto significa que un pasillo contiene varias estanterías.

SAP Business One permite utilizar hasta 4 subniveles de almacén.

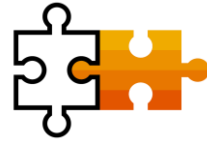
Cada código de depósito es único y se forma combinando el código de almacén y los códigos de los subniveles de almacén.

Un ejemplo del gráfico podría ser el código de ubicación **05-A1-S2-L1**.

Es posible utilizar el mismo código de subnivel de almacén en muchos códigos de depósito.

Podemos ver que el nivel **N1** está conectado a las estanterías **S1** y **S2**.

OEC Computers: Estructura del código de ubicación



Estructura de subnivel	Almacén - Subnivel1 - Subnivel2 - Subnivel3			
Código de ubicación de OEC Computers	↓ 01	–	↓ A4	–
	↓		↓	
Detalles	Almacén 01 – Pasillo 4	–	Estantería 2	– Nivel 9

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

354

Ahora, observemos un ejemplo de una estructura de código de depósito.
Como se puede observar, el código de depósito se forma a partir del almacén y de los códigos de subnivel de almacén.

Datos maestros de ubicación

Inventario → Ubicaciones → Datos maestros de ubicación

The screenshot shows the 'Bin Location Master Data' window in SAP. The window is divided into four main sections, each highlighted with a colored border and labeled on the right:

- Estructura del código** (purple border): Contains fields for Warehouse (05), Aisle (A1), Shelf (S1), and Level (L1). Below these is the 'Bin Location Code' (05-A1-S1-L1).
- Propiedades** (orange border): Contains 'Bin Location Properties'. Fields include 'Inactive' (checkbox), 'Receiving Bin Location' (checkbox, checked), 'Exclude from Auto. Alloc. on Issue' (checkbox), 'Description' (text), 'Item Weight' (text), 'No. of Items' (text), 'Alternative Sort Code' (text), 'Minimum Qty' (text), 'Maximum Weight' (text), 'Item Qty.' (text), 'No. of Batches/Serials' (text), 'Bar Code' (text), and 'Maximum Qty' (text).
- Restricciones** (green border): Contains 'Item Restrictions' (dropdown, None), 'UoM Restrictions' (dropdown, None), 'Batch Restrictions' (dropdown, None), 'Transaction Restrictions' (dropdown, None), 'Last Updated On' (text), and 'Reason' (text).
- Atributos** (blue border): Contains 'Further Info' (text) and 'Hazardous Goods Info' (text).

At the bottom of the window are buttons: 'Add', 'Cancel', 'Manage Bin Locations', and 'Modify Bin Location Codes'.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

355

Cada ubicación tiene un registro de *datos maestros de la ubicación*.

Como en cualquier ventana de datos maestros se pueden crear, actualizar, eliminar o duplicar códigos de ubicación.

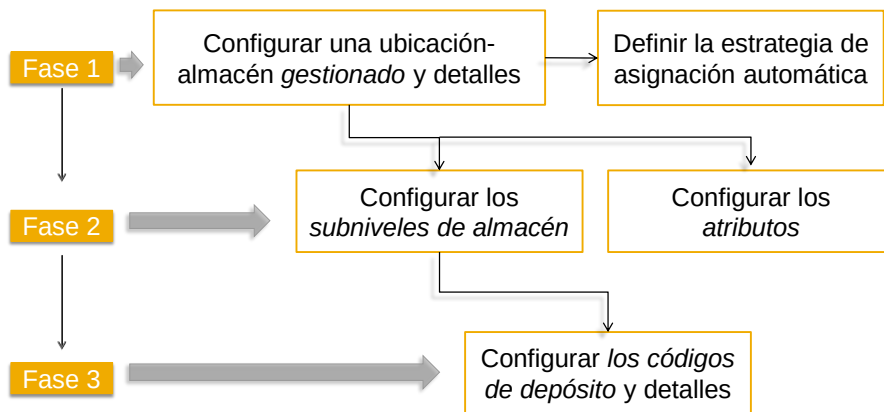
En la ventana *Datos maestros de ubicación*, puede crear cada ubicación manualmente.

También hay otra ventana de gestión aparte en la que es posible crear automáticamente varios códigos de depósito a la vez.

La ventana *Datos maestros de ubicación* se divide en 4 partes lógicas: estructura del código, propiedades de la ubicación, restricciones de las ubicaciones y atributos de las ubicaciones.

Para obtener más información acerca de los diferentes datos almacenados en los *datos maestros de ubicación*, consulte el curso **Configuración de la ubicación**.

Proceso de configuración



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

356

La imagen muestra el flujo de trabajo del proceso de configuración de las ubicaciones.

La configuración se realiza en tres fases:

- En la fase 1 activamos y configuramos un almacén gestionado mediante ubicaciones.
 - La solución de ubicaciones se activa en base a un almacén específico en la ventana *Configuración de almacén*. Aquí, existe una opción para definir una estrategia de asignación automática, lo que elimina la necesidad de asignar ubicaciones manualmente en los documentos.
- En la fase 2 definimos los atributos y *subniveles de almacén*.
 - Un atributo es una característica definida por el usuario que proporciona más información o significado a la ubicación.
 - Después de activar campos de atributo, se añaden como campos de filtrado e información en informes y otras ventanas en el módulo de inventario.
- En la fase 3 fijamos los códigos y datos de ubicación.

En ambas fases, la 2 y la 3, tiene la opción de crear objetos por separado o en grupos.

Importante:

Es posible activar y configurar la función de ubicación en cualquier empresa existente o de nueva creación sin que esto interfiera en el funcionamiento normal de su actividad.

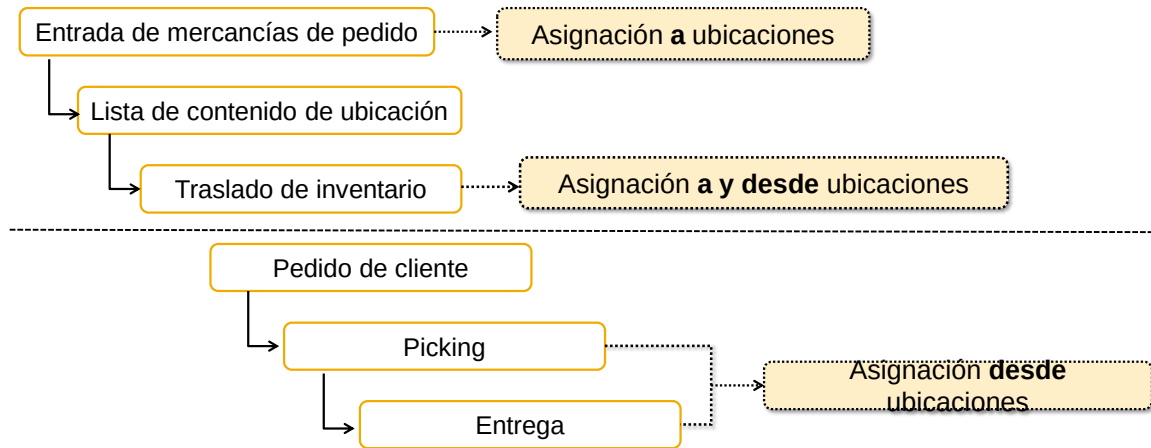


Procesos empresariales integrados con ubicaciones



Seguiremos con un escenario empresarial sencillo que empieza con la recepción de las mercancías en el almacén y acaba con la venta de dichas mercancías.

Escenario de procesos empresariales integrados en las ubicaciones



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

358

En las siguientes diapositivas vamos a ver un ejemplo de proceso empresarial que incluye la compra, traslado, picking y venta de un artículo en un almacén gestionado mediante ubicaciones que puede implementarse en OEC Computers.

- Vamos a empezar añadiendo una *entrada de mercancías de pedido* en una zona de recepción especial en la que se realiza la supervisión.
- Luego echaremos un vistazo al informe *Lista de contenido de ubicación*.
- A partir de este informe, crearemos un *traslado* para desplazar las mercancías recibidas a la ubicación de almacenamiento.
- En el lado de ventas, revisaremos el proceso de entrega de un artículo y nos centraremos en el procedimiento de picking.
- En el último paso añadiremos un documento de *entrega* que crea una asignación de salida desde la ubicación del artículo.

A medida que avanzamos por todo este proceso, iremos viendo las asignaciones manuales y automáticas.

Asignaciones en la entrada de mercancías de pedido

The screenshot shows two SAP windows. The 'Goods Receipt' window on the left displays a table with columns: Item No., Item Description, Quantity, Unit Price, Disc., Tax Code, Total (LC), Whse, and Bin Loc. The first row shows Item No. C00010, Item Description Mouse USB, Quantity 10, Unit Price GBP 24.00, and Bin Loc 10. An arrow points from the 'Bin Loc' column to the 'Bin Location Allocation - Receipt' window on the right.

The 'Bin Location Allocation - Receipt' window shows a table with columns: #, Bin Location, and Allocated. The first row shows Bin Location 05-A4-S1-L1 with an Allocated quantity of 8. The second row shows Bin Location 05-A4-S2-L2 with an Allocated quantity of 2. The total allocated quantity is 10. An arrow points from the 'Cantidad de fila original' (Original row quantity) label to the 'Total Allocated' field, which shows 10. Another arrow points from the 'Cantidad de fila original' label to the 'Allocated' column in the table.

Below the 'Goods Receipt' window, there is a diagram of a warehouse layout with three bays. An arrow labeled 'Transacción entrante' (Incoming transaction) points to the middle bay, which is highlighted in orange.

OEC Computers le compra ratones USB directamente al fabricante.

El director de compras envía un *pedido* y, cuando las mercancías llegan al almacén de Nueva York, un empleado del almacén envía una *entrada de mercancías de pedido*.

En esta *entrada de mercancías de pedido* es la primera vez que se utilizan las ubicaciones en el proceso.

En todos los documentos de entrada de inventario que implican un almacén gestionado por ubicaciones es necesario realizar una asignación a ubicaciones concretas.

La asignación puede ser manual o automática. Además, la asignación se realiza por la línea del documento.

Para asignar manualmente una cantidad a la línea, hay que seleccionar la flecha de enlace del campo *Asignación de la ubicación*. Al hacerlo se abre la ventana *Asignación de ubicación: Entrada* para esa línea.

En la tabla de dicha ventana, asigne la cantidad de línea en las ubicaciones deseadas.

Es posible repartir la cantidad asignada entre varios códigos de ubicación.

Por ejemplo, cuando no hay suficiente espacio en una ubicación para todas las unidades recibidas, puede asignar una parte de dicha cantidad a otra ubicación.

Asignaciones automáticas entrantes

Opción de ubicaciones receptoras



1. Creación de documentos de compras



Los artículos se asignan automáticamente a las ubicaciones receptoras

2. Procedimiento de entrada de mercancías en la ubicación receptora

(inspección, clasificación, identificación, etc.)

3. **Transferencia a la ubicación de almacenamiento** — □ ×

Warehouse	05	Aisle	A4	Shelf	S6	Level	L3
Bin Location Code		05-A4-S6-L3					
Bin Location Properties							
☐ Inactive							
☒ Receiving Bin Location		☐ Exclude from Auto. Alloc. on Issue					
Description				Item Qty			
Item Weight				No. of Batches/Serials			
No. of Items				Bar Code			
Alternative Sort Code				Maximum Qty			
Minimum Qty							
Maximum Weight							

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

360

Los artículos se han asignado manualmente en la *entrada de mercancías de pedido*, pero el sistema es capaz de asignar dichos artículos automáticamente de acuerdo con lo que se defina en la ventana *Configuración de almacén*.

OEC Computers cuenta con una zona de recepción especial en el almacén de Nueva York.

Esta zona está definida como una o varias ubicaciones definidas como ubicación *receptora*.

La ubicación receptora es una ubicación de tránsito que se utiliza como zona de supervisión para hacer controles de calidad u otros procedimientos de recepción.

Cuando se trabaja con ubicaciones receptoras, todas las transacciones entrantes se colocan en las ubicaciones receptoras a menos que se seleccionen manualmente otras ubicaciones.

Una vez finalizada la entrada, los artículos recibidos se pueden transferir, mediante un documento de *traslado*, a las ubicaciones de almacén.

Asignaciones automáticas entrantes

Opción de estrategias de asignación automática

Al utilizar una **asignación automática**, los artículos se asignan automáticamente a una ubicación de **almacenamiento**



La asignación automática de la entrada se puede definir como:

- Ubicación predeterminada
- Ubicación actual
- La última ubicación utilizada
- Cualquier ubicación histórica

El segundo tipo de asignación automática que se utiliza con las transacciones de inventario entrantes se realiza mediante el uso de estrategias de asignación automática.

Las ubicaciones que definen estas estrategias, a diferencia de las que utiliza la función de ubicación receptora, suelen ser las ubicaciones de almacenamiento y no las ubicaciones temporales.

Una de las estrategias de asignación automática es la ubicación predeterminada. Es posible definir la ubicación predeterminada a tres niveles: almacén, el grupo de artículos y los niveles de artículo.

Cuando se utiliza la estrategia de ubicación predeterminada el sistema asigna automáticamente la ubicación por defecto al nivel de la línea del documento. El sistema elige la primera ubicación predeterminada que encuentra, empezando por el artículo, siguiendo por el grupo de artículos y, finalmente, el almacén.

Además de la ubicación predeterminada, hay otras tres estrategias de asignación automática. Dichas estrategias le permiten asignar mercancías automáticamente a una ubicación actual, la última ubicación o a ubicaciones en las que se haya guardado antes el artículo.

Lista de contenido de ubicación

Bin Location Content List					
Report View		List		Display Batch/Serial Numbers	
#	Select	Bin Location	Item No.	Item Qty	Receiving Bin ...
1	☐	05-A1-S1-L1	A00005	10	Yes
2	☐	05-A1-S1-L1	C00001	100	Yes
3	☐	05-A1-S1-L1	C00002	100	Yes
4	☐	05-A1-S1-L1	C00003	100	Yes
5	☐	05-A1-S2-L1	100013	100	Yes
6	☐	05-A1-S3-L1	100013	1,000	Yes
7	☐	05-A1-S4-L2	B00002	4	No
8	☐	05-A3-S4-L2	B00001	10	No
9	☐	05-A4-S1-L1	C00010	96	No
10	☐	05-A4-S2-L2	C00010	24	No
				1,544	



George quiere ver cuántos ratones USB se dejan en las ubicaciones *receptoras* y luego se trasladan a su ubicación de almacenamiento.

Para ello, crea un informe con la *lista del contenido de las ubicaciones*. Este informe muestra la cantidad saldo para cada ubicación por artículo.

Directamente, desde el informe puede hacer lo siguiente:

- Ejecutar otros informes de inventario, filtrados por las ubicaciones seleccionadas.
- Crear un *Traslado* en el que se impliquen las ubicaciones seleccionadas, seleccionando el botón *Traslado*.
- Establecer las ubicaciones seleccionadas como ubicaciones predeterminadas, directamente en el informe.

George selecciona la línea correspondiente al ratón USB en el informe y pulsa el botón *Traslado*. Finalmente pulsa, *Borrar inventario* para enviar un traslado de dicho artículo.

Asignación en un traslado de inventario

Inventory Transfer

Business Partner: [] Number: 4
 Name: [] Series: Primary
 Contact Person: [] Posting Date: 08.06.
 Ship To: [] Document Date: 08.06.
 Referenced Document: []

From Warehouse: 01
 To Warehouse: 05

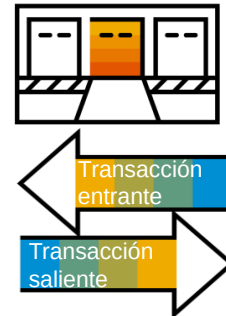
Price List: Last Purchase Price

#	Item No.	Item Description	To Ware...	From...	From Bin Loc...	First To-Bin-L...	To B...
1	C00010	Mouse USB	05	05	24	05-A1-S1-L1	24
2			05	01			

Sales Employee: -No Sales Employee-
 Journal Remarks: Inventory Transfers -
 Remarks: []
 Generated upon Clearing Inventory

Add Cancel Copy From

Estos campos contienen los valores predeterminados de los campos de la tabla



George quiere trasladar los ratones USB desde la ubicación receptora hasta la ubicación de almacenamiento.

Cuando selecciona la opción *Borrar inventario* en la *lista del contenido de las ubicaciones* se abre el *traslado*.

El almacén, las ubicaciones y las cantidades se copian de las líneas seleccionadas de la *lista de contenido de las ubicaciones*.

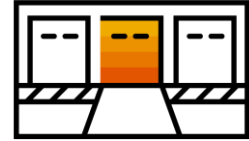
Es posible hacer el traslado dentro de un almacén, de una ubicación a otra.

Como se puede ver en la imagen, hay dos columnas de ubicación en la tabla *Contenido*: *De una ubicación* y *A otra ubicación*.

La cabecera contiene campos con valores por defecto. Puede sobrescribir estos valores en las filas. Gracias a esto, es posible crear el documento de *traslado* de inventario desde muchos almacenes simultáneamente.

Esta función está disponible, aunque la función de ubicaciones no esté activada en ningún almacén.

Ubicaciones en el proceso de picking



Pick Pack and Production Manager

Open Released Picked

Find Document Number

#	Trans. T...	Doc. No.	BP Code	BP Name	Doc. Row	Delivery/Du...	Number	Description	UoM Code	UoM Name
84	OR	1239	C20000	Maxi-Tec	1	22.04.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
85	OR	1240	C42000	Mashina Corp1	1	22.04.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
86	OR	1240	C42000	Mashina Corp2	2	22.04.	R00001	Printer Paper A 6Pack		
87	OR	1241	C20799	3A Technology 1	1	22.04.	A00002	J.B. Officeprint: Manual		
88	OR	1242	C20000	Maxi-Tec	1	23.04.	A00006	Rainbow 1200 L Manual		
89	OR	1228	C20000	Microchips	1	30.04.	A50000	J.B. Officeprint: Manual		
90	OR	1230	C23900	Parameter Tec 1	1	05.05.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
91	OR	1235	C20000	Maxi-Tec	1	16.05.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
92	OR	1236	C20799	3A Technology 1	1	16.05.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
93	OR	1237	C23900	Parameter Tec 1	1	16.05.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
94	OR	1238	C20000	Microchips	1	16.05.	A00001	J.B. Officeprint: Manual		
95	OR	1247	C29009	Liz Computers 1	1	20.05.	C00006	Network Card1: Manual		
96	OR	1248	C29009	Liz Computers 1	1	20.05.	C00001	Motherboard P1: Manual		
97	OR	1249	C29009	Liz Computers 1	1	20.05.	A00004	Rainbow Color: Manual		
98	OR	1226	C20000	Microchips	1	30.05.	A00005	Rainbow Color: Manual		
99	OR	1251	C20000	Maxi-Tec	1	09.06.	C00010	Mouse USB	Each	Each

OK Cancel Release to Pick List

Pick List

Pick Number: 2 Remarks: 1

Pick Date: 09.06.

User: Jayson Butler

Picker: Jayson Butler

Status: Released

#	Trans. T...	Doc. No.	BP Code	Delivery/Du...	Number	Description	UoM Code	UoM Name
1	OR	1251	C20000	09.06.	C00010	Mouse USB	Each	Each

OK Cancel Create Pick All Clear All

OK Cancel Create Pick All Clear All

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

364

El jefe de ventas, Michael, envía un pedido de cliente de 25 ratones USB.

En ese momento, todavía no se ha realizado ninguna asignación.

George, el jefe de almacén, comienza el proceso de picking mediante la generación de listas de picking para sus trabajadores.

En el cajón *Abrir*, selecciona artículos y los libera en la lista de picking.

Se abre el *asistente de generación de listas de picking*. Desde aquí podrá:

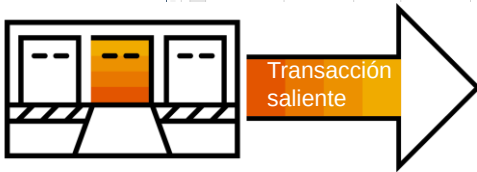
- Filtrar por subniveles de almacén y atributos de las ubicaciones en las que desea realizar el picking
- Dividir las listas de picking por atributos o subnivel de almacén
- Seleccionar una asignación automática

Y, por supuesto, enviar una lista de picking.

George selecciona *Crear* para generar una entrega para el artículo ratón USB.

Asignaciones en la entrega

Item No.	Item Description	Quantity	No. of Packages	Unit Price	Total (LC)	Qty.	Summary Type
1	Mouse USB	25	25	GBP 3.00	GBP 75.00	25	Bin Location Allocation



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

365

En todos los documentos de emisión de inventario que se generan en un almacén gestionado mediante ubicaciones es necesario realizar la asignación de los artículos desde ubicaciones concretas. En nuestro ejemplo, creamos un documento de *entrega* durante el proceso de picking en el que se indicaban los artículos y la cantidad recogida.

Vamos a ver cómo se asignan los artículos cuando copiamos la *entrega* desde un *pedido de cliente* o lo añadimos directamente.

La estructura de la ventana *Asignación de ubicación – Salida* es parecida a la ventana *Asignación de ubicación – Entrada*.

En dicha ventana podemos ver una lista de códigos de depósito y las cantidades disponibles desde la que es posible realizar asignaciones.

Es posible asignar desde cualquier línea que tenga cantidades disponibles para asignar.

La cantidad se puede introducir manualmente desde cualquier ubicación disponible para combinar el total.

En la imagen que se muestra, podemos ver el documento de *entrega* que George creó a partir de la lista de picking.

- George debe dar salida a una cantidad de **25** del almacén **05**.
- Hay dos ubicaciones con una cantidad positiva del artículo en la fila.
- George quiere vaciar las primeras ubicaciones para reducir al mínimo el número de ubicaciones para este artículo.

Coge **10** unidades de la primera ubicación para vaciarla y otras **15** de la segunda ubicación.

- Se puede realizar una asignación automática seleccionando *asignación automática*.

Tenga en cuenta que el sistema también puede realizar asignaciones automáticas para enviar mercancías.

Hay disponibles varios métodos de asignación automática. Por ejemplo, el sistema puede realizar la asignación según la fecha de entrada más antigua del artículo o según una secuencia de código.

En este caso, para realizar una asignación desde la ubicación con la menor cantidad, primero debe definirse un método de cantidad ascendente.

Para obtener más información sobre el método de asignación en la salida, consulte el curso: **Proceso de asignación en ubicación**.

Resumen (1/2)



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- En SAP Business One, una estructura de almacén está representada como una jerarquía.
- Los elementos de la estructura se pueden dividir en clases de área, como un pasillo o un estante.
- Cada clase de área se puede definir como un subnivel de almacén.
- Los subniveles se definen en una jerarquía donde el subnivel_A puede contener varios subniveles_B.
- La ubicación siempre es el nivel inferior de la jerarquía.
- El código de ubicación es una combinación del código de almacén y de cada uno de los subniveles en la jerarquía de una ubicación específica.
- Cada documento que genera una transacción de inventario e implica un almacén con ubicación requiere la asignación de artículos para enviar o recibir de ubicaciones específicas.

© 2020 SAP SE o un proveedor de SAP Group AG. Todos los derechos reservados. | Págs. 365

366

Estos son algunos puntos clave de esta sesión:

- Una estructura de almacén está representada como una jerarquía en SAP Business One.
- Los elementos de la estructura se pueden dividir en clases de área, como un pasillo o un estante.
- Cada clase de área se puede definir como un subnivel de almacén.
- Los subniveles se definen en una jerarquía donde el subnivel_A puede contener varios subniveles_B.
- La ubicación siempre es el nivel inferior de la jerarquía.
- El código de ubicación es una combinación del código de almacén y de cada uno de los subniveles en la jerarquía de una ubicación específica.
- En todos los documentos que genera una transacción de inventario y en los que se implica un de ubicación almacén es necesario realizar la asignación de los artículos para enviar o recibir desde ubicaciones concretas.

Resumen (2/2)



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- La asignación de salida y entrada se puede realizar de forma manual o automáticamente de acuerdo con un conjunto de reglas predefinidas.
- La asignación manual se lleva a cabo en la ventana *Asignación de ubicación (enviar o recibir)*
- Una ubicación receptora es una ubicación de tránsito que se utiliza como zona de supervisión para hacer un control de calidad u otros procedimientos de recepción
- La *lista de contenidos de ubicación* muestra saldos de cantidades de cada ubicación y artículo.
A partir de este informe, puede realizar distintas acciones, como:
 - Crear un *traslado*
 - Visualizar un informe de *lista de contabilización de inventario* de las ubicaciones seleccionadas
- Un *traslado* mueve artículos a una ubicación diferente dentro del mismo almacén o a otro almacén.

© 2020 SAP SE o su subsidiaria. Todos los derechos reservados. SAP y SAP PUBLIC

367

- La asignación de salida y entrada se puede realizar de forma manual o automáticamente de acuerdo con un conjunto de reglas predefinidas.
- La asignación manual se lleva a cabo en la ventana *Asignación de ubicación (enviar o recibir)*
- La ubicación receptora es una ubicación de tránsito que se utiliza como zona de supervisión para hacer controles de calidad u otros procedimientos de recepción.
- La *lista del contenido de las ubicaciones* muestra la cantidad que hay en cada ubicación por artículo.
A partir de este informe, puede realizar distintas acciones, como:
 - Crear un *traslado*
 - Visualizar un informe de *lista de contabilización de inventario* de las ubicaciones seleccionadas
- Un *traslado* mueve los artículos a una ubicación diferente dentro del mismo almacén o a otro almacén.



Determinación de precios: Conceptos

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre los conceptos de precios.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrás:

- Describir los conceptos detrás de la determinación de precios en SAP Business One:
 - Tipos de precios y descuentos
 - Artículos y listas de precios
 - Asociación de precios con interlocutores comerciales
 - Determinación de precios en un documento

- En este tema, exploraremos cómo se gestiona la determinación de precios en SAP Business One. Observaremos los tipos de precios y descuentos que pueden establecerse para artículos en el sistema. Hablaremos de los artículos y las listas de precios. Observaremos cómo se asocian aquellos precios con un interlocutor comercial y cómo se llevan los precios a un documento.

Escenario empresarial

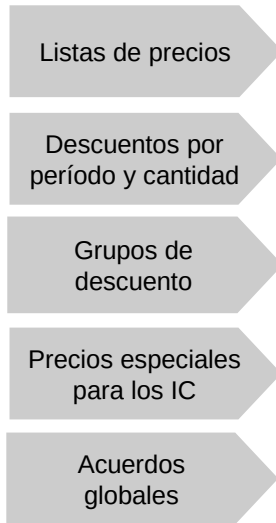


- Su empresa cuenta con varias listas de precios que se usan para distintos grupos de clientes
- Algunos clientes reciben precios especiales debido a su relación con la empresa
- Los clientes también pueden recibir descuentos basados en las propiedades de los artículos vendidos
- Periódicamente otorga descuentos de la lista de precios basados en las compras de cantidad o durante transacciones de ventas

Imagine que:

- Su empresa tiene listas de precios para distintos grupos de clientes.
- Algunos clientes, como sus mejores clientes, reciben una determinación especial de precios.
- Los clientes adicionalmente pueden recibir descuentos basados en grupos de artículos o propiedades de los artículos vendidos
- Periódicamente otorga descuentos de la lista de precios basados en las compras de cantidad o durante transacciones de ventas

Determinación de precios en Business One



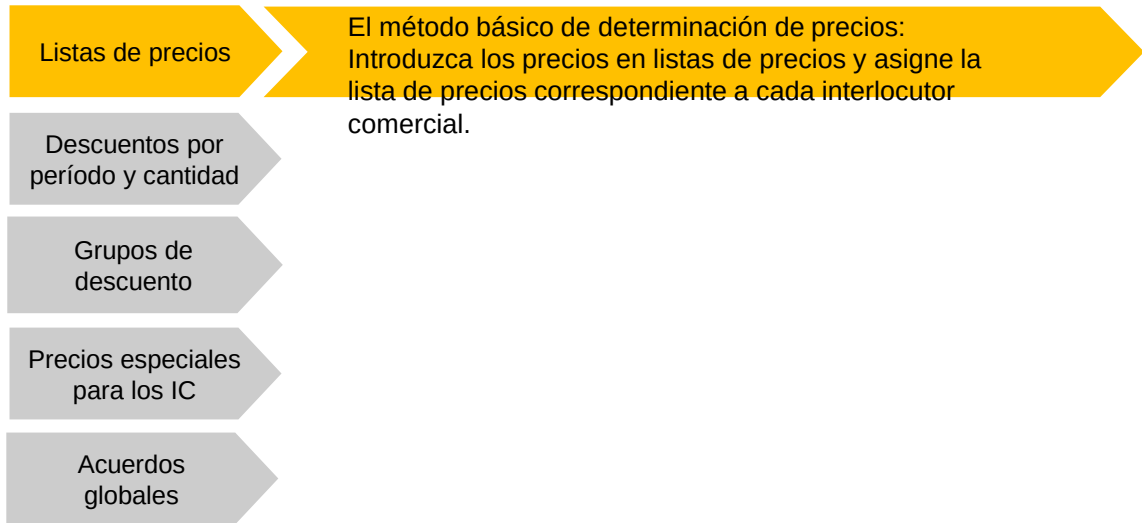
Los negocios necesitan flexibilidad en la determinación de precios. Los distintos clientes reciben diferentes precios basados en las circunstancias de la venta.

Por ejemplo, un cliente único paga más que un cliente habitual o uno de sus revendedores. De igual modo un cliente que compra una gran cantidad obtendrá un mejor precio que un cliente que compra una unidad. Los clientes de internet obtienen un precio menor que los clientes a los que se les presta atención al cliente en una tienda física. Es por eso que SAP Business One tiene varias maneras de gestionar la determinación de precios.

Veamos algunas de las diferentes herramientas disponibles para definir la determinación de precios.

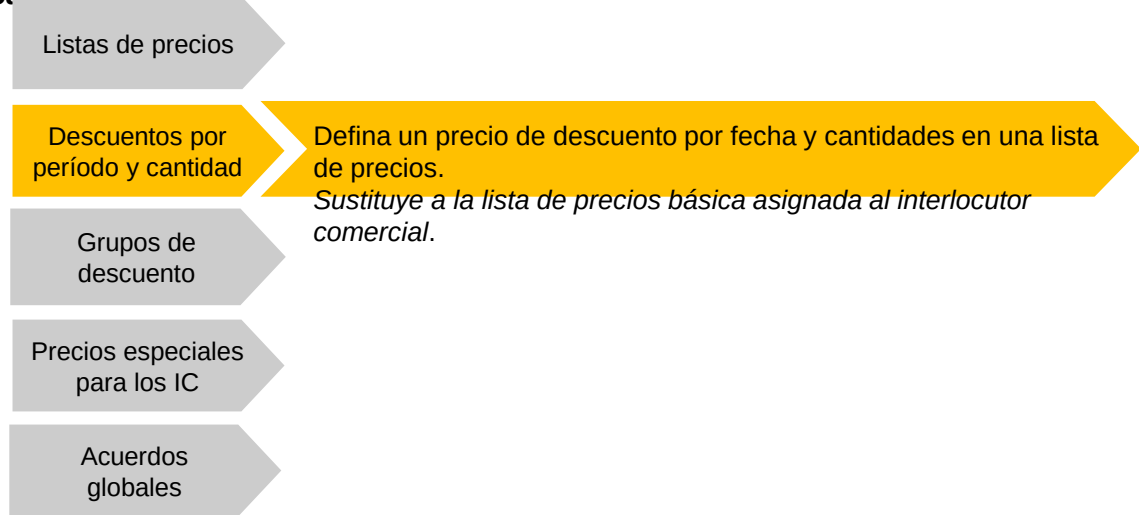
En SAP Business One, contamos con listas de precios, descuentos por período y cantidad, grupos de descuento, determinación especial de precios para interlocutores comerciales y acuerdos globales especiales.

Determinación de precios en Business One: Listas de precios



El primer y más básico modo de determinar los precios es mediante las listas de precios. Puede definir listas de precios para distintos grupos de clientes. En cada lista de precios puede registrar un precio para cada artículo y unidad de medida. Luego cuando un interlocutor comercial que pertenece a esa lista de precios compra un artículo, obtiene el precio correcto para su grupo de clientes.

Determinación de precios en Business One: Descuentos por período y cantidad



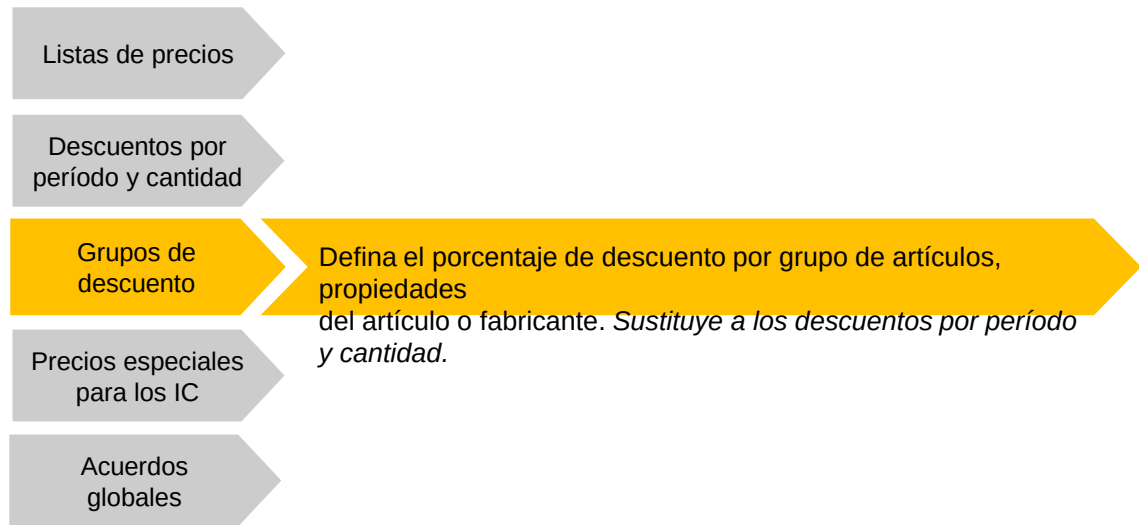
Un precio básico para un producto puede no ser suficiente.

Probablemente desee definir precios de venta por un período de tiempo limitado. Probablemente desee otorgar un descuento cuando un cliente compre en cantidad.

Los descuentos por período y cantidad le permiten definir los descuentos por fecha, basados en cantidad de una lista de precios existente. Los descuentos introducidos aquí sustituirán al precio básico en la lista de precios asignada al interlocutor comercial.

La unidad de medida definida en los descuentos por periodo y cantidad debe coincidir con la unidad de medida especificada en la línea del documento para que se aplique el descuento.

Determinación de precios en Business One: Grupos de descuento

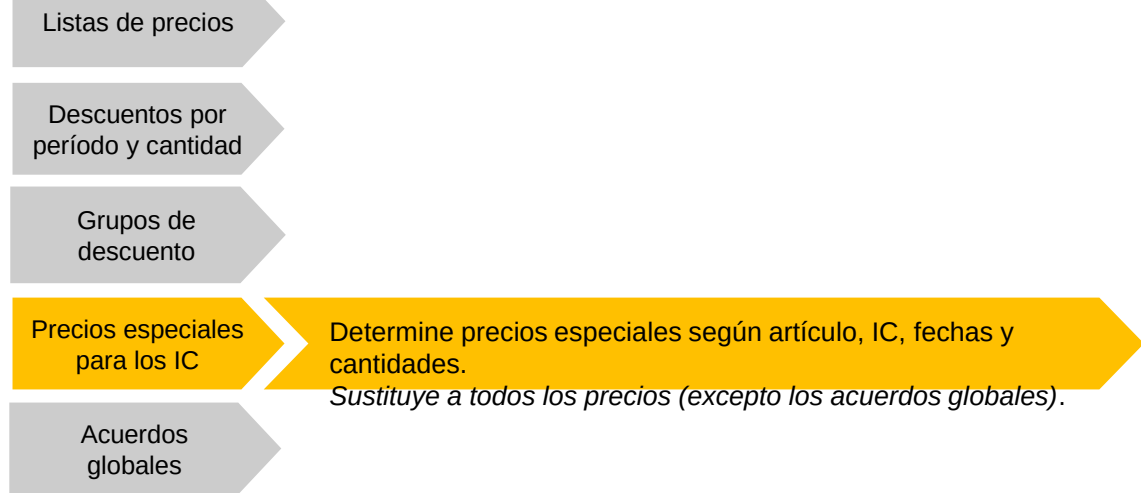


El próximo nivel de determinación de precios es el grupo de descuento.

Puede añadir descuentos basados en el grupo de artículo, propiedades y fabricante. Estos tipos de precios se denominan grupos de descuento.

Si una partida individual de pedido de cliente es relevante para el precio de un grupo de descuento, luego ese precio sustituirá a un precio basado en un descuento por período o cantidad, o una lista de precios.

Determinación de precios en Business One: Precios especiales para interlocutores comerciales



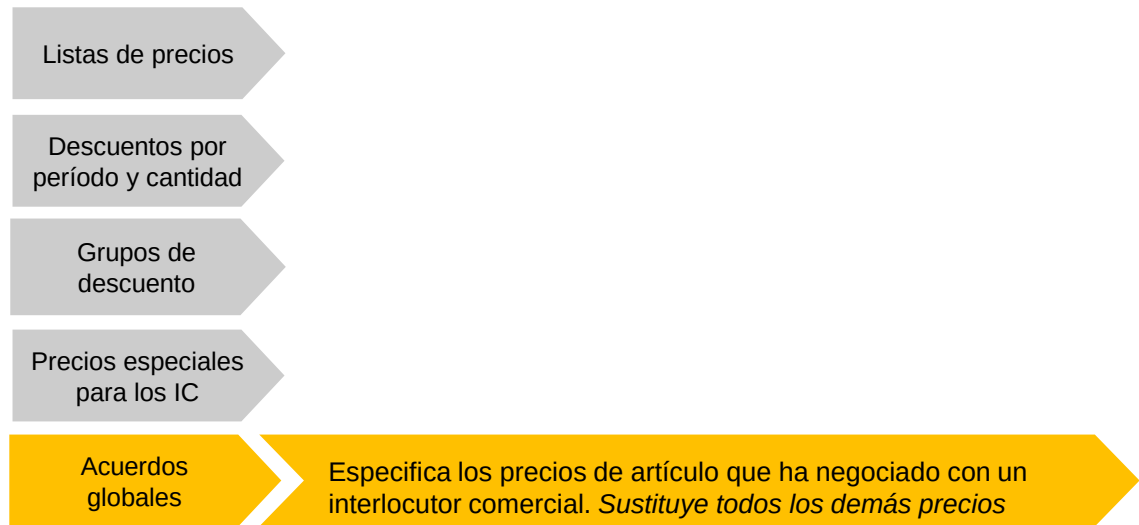
Algunas veces desea ofrecer a sus clientes por defecto una mejor compra. En ese caso, puede usar precios especiales para los interlocutores comerciales.

Puede basar sus descuentos en cualquier lista de precios, o simplemente introducirlos manualmente. Puede definir descuentos por rango de fecha y cantidades y unidades de medida.

Los precios especiales definidos para un interlocutor comercial anulan al resto de precios excepto los acuerdos globales.

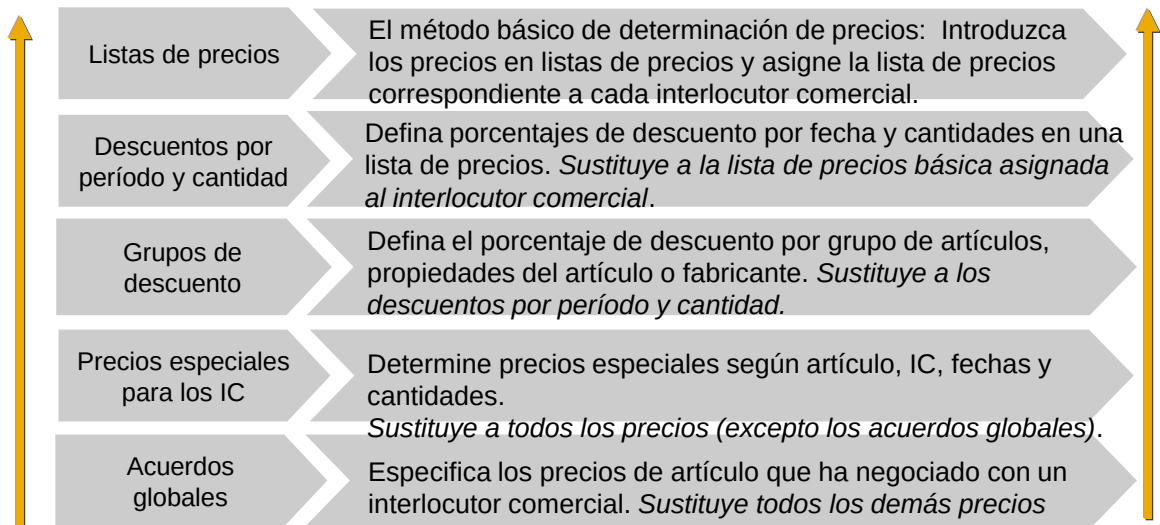
Sin embargo, observe que la unidad de medida definida en el precio especial debe coincidir con la unidad de medida especificada en la línea para que el descuento se aplique.

Determinación de precios en Business One: Acuerdos globales



Los acuerdos globales (con el tipo Específico) le permiten negociar artículos, cantidades y precios con un interlocutor comercial durante un determinado período de validez. Este precio negociado sustituirá todos los demás tipos de determinación de precios de un documento de marketing.

Determinación de precios en Business One



Notará que los cuatro tipos de precios varían desde las "listas de precios" más generales a los "precios especiales para los interlocutores comerciales" más específicos.

Cuando el sistema busca un precio, busca el tipo de precio más específico primero. Entonces, eso significa que comienza con los tipos de precios listados en el orden opuesto a cómo se introdujeron en esta diapositiva.

El sistema comienza un acuerdo global específico aplicable que contenga un precio.

Si no existe un acuerdo global específico que se aplique, buscará un precio especial para ese interlocutor comercial.

Si no existe un precio especial para ese interlocutor comercial, busca grupos de descuento.

Si dichos grupos tampoco existen, busca los descuentos por período o cantidad.

En caso de que tampoco existan, utiliza la lista básica de precios asignada al interlocutor comercial para encontrar ese precio.

El sistema también busca la determinación de precios asociada a la unidad de medida utilizada en la línea.

Listas de precios

Listas de precios

El método básico de determinación de precios: Introduzca los precios en listas de precios y asigne la lista de precios correspondiente a cada interlocutor comercial.

- Las listas de precios brindan flexibilidad en la determinación de precios
- Las listas de precios se utilizan en las ventas y las compras

Comencemos centrándonos en listas de precios, porque son la forma más básica de determinar precios. Gestionar múltiples listas de precios le brinda flexibilidad en la determinación de precios.

Por ejemplo, desea ofrecer a aquellos clientes que realizan compras regularmente o que compran grandes cantidades, precios más bajos que a aquellos otros clientes que solo compran de forma ocasional, o en pequeñas cantidades. La determinación de precios también se puede basar en el tamaño del cliente.

Las listas de precios no solo se utilizan en ventas, sino que como en todas las funcionalidades de determinación de precios, también se utilizan en las compras. Generalmente tendrá una o varias listas de precios definidas para representar los precios de sus proveedores por los artículos que compra con regularidad.

Precios de artículos

- Todos los artículos del sistema están vinculados automáticamente a todas las listas de precios.
- En la ventana *Datos maestros de artículo*, puede utilizar una lista desplegable para visualizar cada lista de precios y precio asignado.
- El sistema actualiza automáticamente dos listas de precios:
 - Último precio evaluado
 - Último precio de compra

Datos maestros de artículo

Núm. artículo | A1001

Lista precios | Lista precios compra | 299,00

Lista precios p. poca ctd. | 599,00

Lista precios p. gran ctd. | 499,00

Lista de precios 04 | 799,00

Lista de precios 05 | 299,00

Lista de precios 06 | 349,00

...

Todos los artículos del sistema están vinculados automáticamente a todas las listas de precios. Puede fijar un indicador en Parametrizaciones generales que elimine los artículos sin precio de las listas de precios.

Si observa el registro maestro de artículos comprobará que es posible ver precios de varias listas de precios directamente en el registro maestro de artículos. Solo se mostrará una lista de precios a la vez, pero puede acceder a cada una y visualizar el precio asignado.

Puede asignar precios para el artículo en todas menos en dos de las listas de precios. Existen dos listas de precios por defecto que actualiza el sistema y los usuarios no pueden modificar: Último precio evaluado y Último precio de compra.

Sin embargo, aunque es posible hacerlo, puede que no desee mantener la determinación de precios para las otras listas de precios directamente en el registro maestro de artículos, ya que este sustituye automáticamente a la determinación de precios en una lista de precios.

Concepto de lista de precios

Datos maestros de artículo	
Núm. artículo	A1001
Lista precios	Lista precios p. gran ctd. 499,00

Datos maestros de interlocutor comercial	
C1001	
Lista precios	Lista precios p. gran ctd.

Se asigna una lista de precios a cada interlocutor comercial.

Cuando crea un interlocutor comercial, se asigna una lista de precios para cada interlocutor comercial. Las listas de precios pueden determinarse del grupo de clientes del cliente o desde las condiciones de pago asignadas si no se asigna una lista de precios al grupo de clientes. Se asigna un interlocutor comercial a una sola lista de precios. Puede visualizar y modificar la lista de precios que aparece por defecto en el registro maestro de interlocutor comercial.

Concepto de lista de precios

Datos maestros de artículo	
Núm. artículo	A1001
Lista precios	Lista precios p. gran ctd. 499,00

Datos maestros de interlocutor comercial	
C1001	Cond. de pago
Lista precios	Lista precios p. gran ctd.

Documento	
C1001	
Artículo	Precio un.
A1001	

La lista de precios del interlocutor comercial aparece por defecto en la cabecera de documento

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

381

Al crear un documento de marketing, el sistema introduce la lista de precios asociada al interlocutor comercial en la cabecera del documento.

Puede ver la lista de precios asignada en la ventana *Parametrizaciones de formulario* del documento.

Puede sustituir la lista de precios asignada en el documento, modificándola directamente en *Parametrizaciones de formulario* o modificando la lista de precios asignada las condiciones de pago en la ficha *Finanzas* del documento. Si modifica las condiciones de pago, el sistema le solicitará que pregunte si desea cambiar las condiciones de pago asignadas al interlocutor comercial.

Concepto de lista de precios

Datos maestros de artículo

Núm. artículo

Lista precios

Datos maestros de interlocutor comercial

Cond. de pago

Lista precios **Lista precios p. gran ctd.**

Documento

Artículo	Precio un.
A1001	499.00

A medida que introduce artículos en el documento, el sistema propone un precio para cada artículo en base a la lista de precios o descuentos o precios especiales definidos.

Dos campos controlan la determinación de precios en las líneas

- Hay dos campos que controlan la determinación de precios en las líneas de los documentos de marketing.
 - Campo Precio por unidad
 - Campo % de descuento.

Precio por un.	% descuento	Total
300	10	270

- Estos dos campos trabajan juntos para brindarle el precio total de la fila.
- El sistema buscará un precio y determinará si se aplican descuentos.

Hay dos campos que controlan la determinación de precios en las líneas de los documentos de marketing.

El campo Precio por unidad y el campo % de descuento. Estos dos trabajan juntos para brindarle el precio total de la fila.

El sistema buscará un precio y determinará si se aplican descuentos.

Determinación de precios en SAP Business One

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	???

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?
2. ¿Existe un precio especial del IC y específico del artículo para el artículo y la unidad de medida?
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios

Dado que es posible definir diversos precios en el sistema para el mismo artículo, el sistema necesitará utilizar una lógica determinada para buscar el precio válido, comenzando por el precio más específico. El sistema utiliza la lista anterior de prioridades para localizar el precio válido. Una vez ha encontrado el precio y los descuentos aplicables, registra los resultados en el documento. El primer lugar en el que se debe buscar es en cualquier acuerdo global específico para este cliente. Si existe un acuerdo global válido para este interlocutor comercial y este artículo con un precio, entonces el sistema lo utilizará primero.

Determinación de precios en SAP Business One

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	???

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?
2. ¿Existe un ~~precio especial del IC~~ y específico del artículo para el artículo y la ~~unidad de medida~~?
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿~~Existen descuentos por período y~~ cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios

NO

Si no existe un acuerdo global válido, el sistema buscará precios especiales para ese interlocutor comercial.

El interlocutor comercial, la posición y la unidad de medida en los precios especiales de interlocutores comerciales debe coincidir con los del documento.

Si se encuentra un precio, se introduce en el documento.

Los precios especiales para el precio del interlocutor comercial también pueden tener un porcentaje de descuento asociado además de un precio. Si existe un porcentaje de descuento, también se indica.

Determinación de precios en SAP Business One

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	???

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?
2. ¿Existe un precio especial del IC y específico del artículo para el artículo y la unidad de medida?
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios

NO

NO

Si no existe ningún precio en los precios especiales de interlocutores comerciales, el sistema buscará un grupo de descuento asociados con ese interlocutor comercial.

Un grupo de descuento tendrá un porcentaje de descuento asociado, pero no incluirá ningún precio.

Si existe un grupo de descuento, el descuento se introducirá.

Incluso si se encuentra un descuento, el sistema seguirá buscando para encontrar un precio y que este se aplique al descuento. El sistema busca primero un precio en cualquier lista de precios de descuentos por período y cantidad asignada al cliente. Si se encuentra una, los descuentos del grupo de descuentos se aplicarán al precio de la lista de precios de período y cantidad. Si no existe un registro de período y cantidad válido para dicho cliente, el descuento del grupo de descuento se aplicará al precio en la lista de precios asignada del cliente.

Determinación de precios en SAP Business One

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	???

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?
2. ¿Existe un precio especial del IC y específico del artículo para el artículo y la unidad de medida?
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios

NO

NO

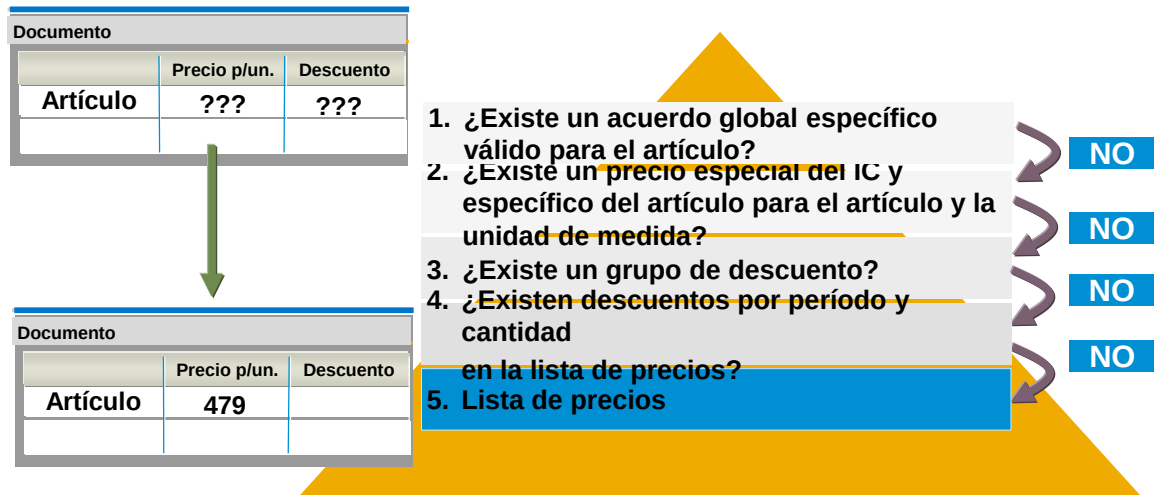
NO

Lo siguiente que busca el sistema es un descuento por período y cantidad

El sistema busca para ver si el artículo y la unidad de medida especificados en la línea coincide con el descuento por período o cantidad de la lista de precios.

Si se encuentran un grupo de descuento aplicable y un descuento por período y cantidad, el porcentaje de descuento se aplica al campo Descuento y precio de descuento por período y cantidad se aplica al campo Precio por unidad.

Determinación de precios en SAP Business One



Si no existe un descuento por período y por cantidad válido en esta lista de precios para este artículo y unidad de medida, entonces utiliza la lista de precios básica asignada al documento para determinar el precio por unidad.

Si existe un precio específico para la unidad de medida en el documento, entonces se utilizará ese precio. Sin embargo, la lista de precios no necesita incluir una entrada de la unidad de medida específica utilizada en el documento. Se calculará un precio del artículo de forma automática en base a las relaciones en el grupo de unidades de medida.

Si ha habido un grupo de descuento aplicable, pero ningún descuento por período y cantidad, el descuento se tomaría de los grupos de descuento y el precio por unidad de la lista de precios.

Fuente de precio en documentos

El campo Fuente de precios brinda información sobre la fuente de un precio o un descuento en la

línea del artículo

Form Settings - Sales Order

Select UI Template: Apply

Table Format | **Form Format** | Document

Find Next

Column	Visible	Active
Base Type	☐	☐
Base Ref.	☐	☐
Base Key	☐	☐
Base Row	☐	☐
Price Source	☒	☐
Length	☐	☐
Width	☐	☐
Height	☐	☐
Volume	☐	☐
Vol.	☐	☐

Debe activar Fuente de precio en las parametrizaciones del formulario

A/R Invoice

Customer: C23900
Name: Parameter Technology
Contact Person: Daniel Brown
Customer Ref. No.:
Local Currency:

No. Primary: 1058
Status: Closed
Posting Date: 09/03/
Due Date: 10/05/
Document Date: 09/03/

Contents | Logistics | Accounting | Electronic Documents | Attachments

#	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Discount %	Price Source	Summary Type	No Summary	Total (LC)
1	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00	20.000	Special Prices for Business Partner			480.00
2	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00	15.000	Period and Volume Discounts, Discount Groups			510.00
3	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00	15.000	Period and Volume Discounts, Discount Groups			510.00
4	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00	15.000	Active Price List, Discount Groups			510.00
5	A00001	J.B. Officeprint 1420	1	600.00	0.000	Active Price List			600.00

Dado que el documento incluye precios no solo desde la lista de precios, sino también desde otros tipos de determinación de precios especiales, como descuentos por período y cantidad, grupos de descuento y precios especiales para interlocutores comerciales, es útil poder identificar la fuente del precio. El campo fuente del precio brinda información sobre la fuente de los precios y descuentos en la línea del artículo.

El campo puede incluir uno de los siguientes valores:

- Lista de precios inactiva. Esto indica que la lista de precios para el interlocutor comercial está inactiva.
- Lista de precios activa. Esto significa que el precio se toma desde la lista de precios del interlocutor comercial, sin descuentos.
- Lista de precios activa, grupos de descuento. En este caso, el descuento se toma del grupo de descuento y el precio proviene de lista de precios.
- Precios especiales para interlocutores comerciales. Esto significa que el precio se toma desde la ventana Precios especiales p. interlocutores comerciales.
- Descuento por período y cantidad. Esto muestra que el precio se toma desde la ventana Descuentos por período y cantidad.
- Descuento por período y cantidad, grupos de descuento; el descuento se toma del grupo de descuento y el precio se toma del descuento por período y cantidad.

Este campo puede ser especialmente útil para verificar si todo funciona de forma correcta cuando define los precios por primera vez.

Para ver el campo fuente de precios, defínalo como visible en Parametrizaciones de formulario.

Campo de precio efectivo

Business Partner Master Data

Code: Manual C23900 Customer
 Name: Parameter Technology
 Foreign Name:
 Group: High Tech
 Currency: US Dollar
 Federal Tax ID: US54-837635

Account Balance
 Deliveries
 Orders
 Opportunities

Checks

General Contact Persons Addresses **Payment Terms** Payment Run

Payment Terms: 2P10Net30
 Interest on Arrears %:
 Price List: Regular Sales Price
 Total Discount %:
 Credit Limit: 0.00
 Commitment Limit: 0.00
 Dunning Term: Standard
 Automatic Posting: No

Effective Discount Groups: Lowest Discount
 Effective Price: Lowest Price
 Effective Price Considers: Default Priority
 Business Partner Bank: Lowest Price
 Bank Country: Highest Price
 Bank Name: HSBC Bank
 Bank Code: HSBC
 Account: 45-816-43598

Expiration Date
 ID Number
 Average Delay
 Priority
 Default IBAN
 Holidays
 Payment Dates

☒ Allow Partial
☒ Allow Partial
☐ Do Not App
☒ Endorsable
☐ This BP Acc

	Precio p/un.	Descuento
Precios especiales p.IC	270	
Grupo de descuento	Ninguno definido*	
Dtos. p/período y ctd.	300	20%
Precio de lista de precios	300	

Precio p/un.	% descuento	Total
300	20	240

Muchas empresas desean utilizar la jerarquía de determinación de precios que busca primero el precio más específico. En la mayoría de los casos, se elegirá el mejor precio para el interlocutor comercial. Sin embargo, si una empresa tiene una gran cantidad de “ventas flash” que ofrecen grandes descuentos durante un breve período de tiempo, puede haber situaciones en las que un cliente con la determinación de precios específica de interlocutor comercial no recibirá el mejor descuento. Si lo más probable es que esto ocurra, tiene la opción de utilizar una opción en la pestaña *Datos maestros de interlocutor comercial: Condiciones de pago*, que le permite hacer que el sistema busque todos los posibles precios disponibles y seleccione siempre el precio más bajo. Este caso se describe en el ejemplo que se muestra en esta diapositiva. El campo *Precio efectivo* se predetermina en *Prioridad por defecto*, pero lo puede cambiar por *Precio más bajo* o *Precio más alto*.

Campo de precio efectivo

The screenshot shows the 'Business Partner Master Data' form in SAP. The 'Effective Price' field is highlighted with a red box, indicating that the 'Effective Price' and 'Effective Price Considers All Price Sources' options are selected. The 'Business Partner Bank' section shows the 'Bank Country' as USA and the 'Bank Name' as HSBC Bank.

- Cuando se selecciona la opción *Precio más bajo/Precio más alto* en el campo *Precio efectivo*, la opción *El precio efectivo tiene en cuenta todas las fuentes de precio* está disponible.
- Para aplicar esta definición para todos los interlocutores comerciales, marque la casilla de selección *El precio efectivo tiene en cuenta todas las fuentes de precio* en la pestaña *Gestión* -> *Inicialización del sistema* -> *Configuraciones generales* -> *Determinación de precios*.

Cuando se selecciona la opción *Precio más bajo/Precio más alto* en el campo *Precio efectivo*, la opción *El precio efectivo tiene en cuenta todas las fuentes de precio* está disponible.
 Para aplicar esta definición para todos los interlocutores comerciales, marque la casilla de selección *El precio efectivo tiene en cuenta todas las fuentes de precio* en la pestaña *Gestión* -> *Inicialización del sistema* -> *Configuraciones generales* -> *Determinación de precios*.

Campo de precio efectivo

The screenshot shows the 'Business Partner Master Data' form in SAP. The 'Effective Price' field is highlighted with a red box. An orange arrow points from the list of questions on the right to this field. The form includes various tabs like General, Contact Persons, Addresses, Payment Terms, and Accounting. The 'Effective Price' field is located under the 'Effective Discount Groups' section.

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?
2. ¿Existe un precio especial del IC y específico del artículo para el artículo y la unidad de medida?
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios

Nota: cuando se selecciona la *Prioridad por defecto* en el campo *Precio efectivo*, el sistema utiliza la lógica explicada anteriormente para encontrar el precio válido, empezando por el precio más específico (acuerdo global).

Opción de determinación de precios brutos

Parametrizaciones sobre los detalles de la empresa:



Habilitar el modo precio bruto y neto individual

Parametrizaciones sobre ICS y listas de precios:

Campo Modo de precios con opciones de lista desplegable: Bruto frente a neto

Asigne las listas de precios brutos para IC mediante determinación del precio bruto

Efecto del documento de marketing:

Documento marcado en el campo Modo de precio como bruto

Precio por unidad en gris, en lugar de utilizar los campos de precio bruto

Precio bruto	Descuento	Precio bruto total

Hemos explicado de forma básica la determinación de precios que calcula un precio neto. También tiene la opción de usar precios brutos.

En la ventana Detalles de la empresa, puede elegir la opción de trabajar con la determinación de precios en neto o en bruto. Existe una casilla de selección Habilitar el modo precio bruto y neto individual. Esta parametrización es irreversible.

Una vez haya habilitado esta parametrización, puede controlar qué listas de precios y qué interlocutores comerciales utilizan la determinación de precios brutos. Todas las listas de precios tienen un campo llamado *Modo de precios* que le permite configurar la lista de precios para la determinación de precios brutos o netos. Este campo también está en la ventana Datos maestros de interlocutor comercial en la pestaña Condiciones de pago.

Cuando el precio bruto está habilitado para un interlocutor comercial, el campo de precio por unidad está desactivado en los documentos. En su lugar, se utilizan las columnas de precio bruto y precio bruto total. Puede tener precios brutos con descuentos en la determinación de precios.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Existen 5 clases de precios: listas de precios, descuentos por período y cantidad, grupos de descuento, determinación especial de precios para interlocutores comerciales y precios de acuerdos globales especiales.
- Cuando crea un documento, el sistema muestra la lista de precios asociada con el interlocutor comercial. Puede modificar la lista de precios asignada en el documento.
- El sistema propone un precio para cada artículo en el documento. El sistema busca primero el precio más específico y continúa hasta que encuentra un precio aplicable. Si se encuentra un descuento, el descuento debe aplicarse a un precio.
- El orden de jerarquía de la determinación de precios es: acuerdos globales específicos, precios especiales para un interlocutor comercial, grupos de descuento, descuentos por período y cantidad, lista de precios.
- El campo fuente de precios muestra la fuente de los precios en la línea.
- Tiene la opción de utilizar la opción *Precio efectivo* en los *Datos maestros de interlocutor comercial* para que el sistema busque todos los precios posibles disponibles y seleccione siempre el precio más bajo o más alto.
- Existe la opción de utilizar la determinación de precios brutos además de la determinación de precios netos. Ambas listas de precios e interlocutores comerciales se pueden establecer para utilizar la determinación precios brutos.

Existen 5 tipos de determinación de precios en SAP Business One: listas de precios, descuentos por período y cantidad, grupos de descuento, determinación especial de precios para interlocutores comerciales y precios de acuerdos globales especiales.

Al crear un documento de marketing, el sistema introduce la lista de precios asociada al interlocutor comercial en la cabecera del documento. Puede visualizar la lista de precios asignada en la ventana Parametrizaciones de formulario.

El sistema propone un precio para cada artículo en el documento. Puede modificar la lista de precios asignada en el documento, ya sea modificándola directamente o seleccionando diferentes condiciones de pago. Si modifica las condiciones de pago, el sistema le solicitará que pregunte si desea cambiar la lista de precios o no.

A medida que introduce artículos en el documento, el sistema propone un precio para cada artículo en base a la lista de precios o precios especiales definidos. El sistema busca primero el precio más específico y continúa hasta que encuentra un precio aplicable. Si se encuentra un descuento, el descuento debe aplicarse a un precio.

El orden de jerarquía de la determinación de precios es: acuerdos globales específicos, precios especiales para un interlocutor comercial, grupos de descuento, descuentos por período y cantidad basados en la lista de precios asociados con el documento de marketing y finalmente, precios en la lista de precios.

El campo fuente de precios muestra la fuente de los precios y descuentos en la línea del documento. Tiene la opción de utilizar la opción *Precio efectivo* en los *Datos maestros de interlocutor comercial* para que el sistema busque todos los precios posibles disponibles y seleccione siempre el precio más bajo o más alto.

Existe la opción de utilizar la determinación de precios brutos además de la determinación de precios netos. Ambas listas de precios e interlocutores comerciales se pueden establecer para utilizar la determinación de precios brutos o la determinación de precios netos.



Determinación de precios: Crear una lista de precios

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre la creación de listas de precios.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir cómo se crean las listas de precios en SAP Business One

En este tema, aprenderá cómo crear listas de precios en SAP Business One.

Escenario empresarial



Su empresa conserva múltiples listas de precios para brindar una determinación de precios adecuada para diferentes tipos de clientes. Por lo tanto, vincula las listas de precios a los grupos de clientes. Cuando se crea un nuevo registro maestro de clientes, la lista de precios se determina del grupo de clientes asignado al registro maestro de clientes.

Establezca que algunas listas de precios se actualicen automáticamente cuando se modifique una lista de precios base.

Algunas listas de precios son temporales por lo que se gestionan con fechas de validez. Las nuevas listas de precios se marcan como inactivas hasta que estén listas para utilizarse.

- Su empresa conserva múltiples listas de precios para brindar una determinación de precios adecuada para diferentes tipos de clientes. Por lo tanto, vincula las listas de precios a los grupos de clientes. Cuando se crea un nuevo registro maestro de clientes, la lista de precios se determina del grupo de clientes asignado al registro maestro de clientes.
- Establezca que algunas listas de precios se actualicen automáticamente cuando se modifique una lista de precios base. Por ejemplo, base algunos precios de venta en una lista de precios basada en el precio de compra.
- Algunas listas de precios son temporales por lo que se gestionan con fechas de validez. Las nuevas listas de precios se marcan como inactivas hasta que estén listas para utilizarse.

Concepto de lista de precios

Datos maestros de artículo

Núm. artículo | A1001

Lista precios | Precio de compra | 299,00

Lista precios p. gran ctd. | 499,00

Revendedor | 599,00

Lista de precios 04 | 799,00

Lista de precios 05 | 299,00

Datos maestros de interlocutor comercial

C1001

Cond. de pago

Lista precios | **Lista de precios p. gran cantidad**

Documento

Interl. comercial | C1001

Artículo	Precio
A1001	499,00

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

398

- SAP Business One utiliza listas de precios como la base para la determinación de precios en el proceso de venta y compra.
- Las listas de precios incluyen la determinación de precios de los artículos.
- Cada interlocutor comercial tiene una lista de precios asignada. Puede ver la lista de precios asignada en el registro maestro del interlocutor comercial.
- Cuando se registra un interlocutor comercial en un documento de marketing, la lista de precios se asocia con el documento. Cuando registra un artículo en el documento, el precio para ese artículo se extrae de la lista de precios asociada con ese documento.

Listas de precios



- SAP Business One proporciona 10 listas de precios.
- Puede añadir, modificar o eliminar precios de las listas de precios para conservar su estrategia de determinación de precios.
- Puede utilizar:
 - todas las 10 listas de precios
 - Solo algunas de ellas; o
 - Crear adicionales según sea necesario.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

399

- SAP Business One brinda 10 listas de precios.
- Puede añadir, modificar o eliminar precios de las listas de precios para conservar su estrategia de determinación de precios.
- Puede utilizar las 10 listas de precios, utilice solo algunas de ellas o cree adicionales según sea necesario.

Formas de crear listas de precios



Importar listas de precios

- Importar de Excel, o
- Data Transfer Workbench

Crear listas de precios individuales

- Crear una lista de precios e introducir los precios manualmente, o
- Basar una lista de precios en otra lista de precios para realizar actualizaciones automáticas

La mayoría de los clientes de SAP Business One importarán las listas de precios que están usando en sus empresas. Dichas listas de precios pueden estar en hojas de cálculo o en el sistema existente. Hay dos formas principales de importar datos maestros, utilizando la herramienta Importar de Excel o Data Transfer Workbench. Estas herramientas se explican en los temas del curso sobre Herramientas de migración de datos.

En este tema del curso nos vamos a centrar en cómo crear listas de precios individuales.

Cuando crea una lista de precios, introduce los precios manualmente o basa una lista de precios en otra lista de precios para que los precios se actualicen automáticamente cuando la lista de precios base cambie.

Vamos a ver cómo se hace.

Crear una lista de precios

Inventario → Listas de precios → Listas de precios.

N.º	Nombre de lista precios	Para añadir una nueva lista de precios			Grupo
0	Último precio evaluado	- Abra el menú contextual y seleccione <i>Añadir línea</i>. - Introduzca el nombre de la nueva lista de precios.			
0	Último precio de compra				
1	Lista de precios base				Gr.1
2	Escuelas				Gr.2

Puede controlar la autorización en la lista de precios mediante grupos de autorización

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

401

- Las listas de precios se crean y mantienen en el módulo Inventario, debajo de la zona del menú de listas de precios.
- Para añadir una nueva lista de precios, abra el menú contextual haciendo clic con el botón derecho del ratón y seleccione *Añadir línea*.
- A continuación, introduzca el nombre de su nueva lista de precios.
- Es este ejemplo estamos creando una nueva lista de precios para clientes que son colegios.
- Puede controlar quién está autorizado a cambiar la lista de precios mediante el uso de grupos de autorización.

Basar una lista de precios en otra lista de precios

N.º	Nombre de lista de precios	Lista de precios base por defecto	Factor por defecto	Método de redondeo	Grupo
0					
0					
1	Lista de precios base	Lista de precios base	1,0		Gr.1
2	Escuelas	Lista de precios base	2,0	Sin redondeo	Gr.2

Defina una lista de precios base

Definimos que los precios para los colegios sean el doble que los precios de la lista de precios base.

Cada vez que la lista de precios cambia, la lista de precios de los colegios se actualiza automáticamente.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

402

- Una opción muy útil consiste en basar una lista de precios en otra lista de precios.
- En nuestro ejemplo, la lista de precios para los colegios estará basada en nuestra lista de precios base que hemos definido previamente.
- Nos gustaría que los precios de la lista de precios de los colegios fuesen siempre el doble que los precios de la lista de precios base.
- Vamos a definir que la lista de precios base sea nuestra «lista de precios base». Definimos un factor por defecto de 2.0.
- Cada artículo con precio que haya en la lista de precios base aparecerá a un precio fijado en un 200% del precio del artículo en la lista de precios base. Por ejemplo, si un artículo tiene un precio de 10 en la lista de precios base, el mismo artículo tendrá un precio de 20 en la lista de precios de los colegios.
- Cada vez que los precios cambien en la lista de precios base, el precio correspondiente en la lista de precios de los colegios se actualizará automáticamente de modo que el precio siempre será el doble del precio base.

Desglosar detalles de precio

N.º	Nombre	Lista de precios base	Factor	Método de redondeo	Grupo
2	Escuelas	Lista de precios base	2	Sin redondeo	Gr.2



hacer doble clic

- Puede hacer doble clic sobre una línea para abrir la lista de precios y ver y gestionar los precios de cada artículo.

Desglosar detalles de precio

N.º	Nombre	Lista de precios base	Factor	Método de redondeo	Grupo
2	Escuelas	Lista de precios base	2	Sin redondeo	Gr.2



N.º	Núm.artículo	Descripción	Lista precios base	Factor	Precio base	Precio
1	A0001	Impresora	Lista precios base	2	45	90
2	A0002	Tablet	Lista precios base	2	270	540
3	A0003	Portátil	Lista precios base	2	1200	2.400
4	A0004	Escáneres	Lista precios base	2	50	100



hacer doble clic

- Al abrir una lista de precios, se ven todos los artículos del sistema y los precios asignados.
- Aquí vemos que la lista de precios Escuelas está basada en la lista de precios base.
- Los precios se calculan usando un factor de 2.
- Observe que la tablet actualmente tiene un cálculo de precio automático de 540, el cual es dos veces el precio base de 270.

Desglosar precios de las unidades de medida (UdM)

N.º	Nombre	Lista de precios base	Factor	Método de redondeo	Grupo
2	Escuelas	Lista de precios base	2	Sin redondeo	Gr.2



hacer doble clic

N.º	Núm.artículo	Descripción	Precio base	Factor	Precio	Act.
29	B00320	Papel copia	1	2	2	☐



hacer doble clic

Ventana **Precios de UM** del Artículo B00320 - Lista de precios: Escuelas

N.º	Código UM	Precio base	Reducir en %	Precio por unidad	Auto
1	Paquete	1		2	☐
2	Paquete 6 UN	12		12	☐
3	Caja	48		48	☐

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

405

- Puede mantener precios para cada unidad de medida de un artículo que posee un grupo de unidades de medida asignado.
- Para definir la determinación de precios de la unidad de medida, seleccione la lista de precios, luego *haga doble clic* en la línea del artículo de la lista de precios para abrir la ventana *Precios de la unidad de medida*.
- La determinación de precios por unidad de medida de base aparecerá en la ventana *Precios de la unidad de medida* pero estará inactiva. Su precio se define en la ventana de lista de precios de los artículos. La determinación de precios por unidad de medida se selecciona en el maestro del artículo y no se puede cambiar en las listas de precios.
- Tiene la posibilidad de añadir cualquier unidad que pertenezca al grupo de unidades de medida asignado del artículo en la ventana *Precios de la unidad de medida* y definir sus precios.
- Para obtener más información sobre las unidades de medida y cómo se definen, consulte los cursos de aprendizaje en línea sobre las unidades de medida.

Mantener los precios de la unidad de medida

- Cuando añade una unidad de medida, el sistema calcula automáticamente el precio por unidad basándose en las definiciones del grupo de unidades de medida.
- Si decide no introducir una unidad y precio para esta lista de precios, el precio de la unidad se calculará automáticamente cuando la unidad se utilice en un documento.

Es posible ajustar el precio por unidad: introduzca un nuevo precio por unidad o defina un descuento en porcentaje.

La casilla de selección le permite mantener el descuento cuando el precio cambia.

Ventana **Precios de UM** del Artículo B00320 Lista de precios: Escuela

N	Código UM	Precio base	Reducir en %	Precio por unidad	Auto
1	Paquete	2		2	☐
2	Paquete 6 UN	12	5	11,40	☒
3	Caja	48	15	40,80	☒

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

406

- Cuando añade una línea para una unidad de medida, el sistema calcula automáticamente el precio por unidad de cada unidad de medida basándose en las definiciones del grupo de unidades de medida.
- Aunque decida no introducir una unidad y precio para esta lista de precios, todavía será posible utilizar dicha unidad en un documento de ventas o de compras. También se calculará automáticamente un precio para la unidad utilizada en el documento, y el cálculo se hará basándose en la relación de dicha determinación de precios por unidad con la unidad base y su precio.
- Una razón para añadir el precio de una unidad de medida en esta ventana es que es posible introducir un precio por unidad distinto o modificar un precio por unidad con un porcentaje de descuento o recargo en la columna *Reducir en porcentaje*. La reducción o recargo se calcula de inmediato y se refleja en el precio unitario.
- Seleccione la casilla de verificación Automático en la línea si desea que los precios de la unidad de medida se actualicen conforme a la reducción de descuento cada vez que los precios de la unidad de medida de inventario se actualicen en la ventana Lista de precios. Si la casilla de verificación Automático no se selecciona en la línea, los precios de la unidad de medida no se actualizan cuando actualiza los precios de la unidad de medida del inventario en la ventana Lista de precios.

Copiar los porcentajes de 'Reducir en'

- Copie **Reducir en porcentaje** para precios de la unidad de medida a varios artículos y listas de precios.
- Todos los artículos deben pertenecer al mismo grupo de

Ventana **Precios de UM** del Artículo B00320 - Lista de precios: Escuelas

N	Código UM	Precio base	Reducir en %	Precio por unidad	Auto
1	Paquete	2		2	☐
2	Paquete 6 UN	12	5	11,40	☒
48			15	40,80	☒

Copy UoM Reduce By - Selection Criteria

Copy From: Price List: Schools, Item No.: 010000, UoM Code: 6Pack

Copy To: Price List: ..., UoM Group: ..., Item No.: From: To: Item Group: All

Properties: Ignore

☒ Replace All UoM Prices
☐ Update Only Existing UoM Prices
☐ Add New UoM Prices Without Updating Existing Prices
☐ Add New UoM Prices and Update Existing Prices
☐ Only Copy to UoM with "Auto" Selected

Update Cancel Preview

Copiar "Reducir en"

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

407

- Otra función útil de la ventana de precio de la unidad de medida es que es posible copiar los porcentajes de 'Reducir en' a otros artículos que comparten el mismo grupo de unidades de medida.
- Puede utilizar el botón Copiar reducido por para copiar los porcentajes definidos en la columna **Reducir en %** de los precios de la unidad de medida de un artículo a varios artículos de varias listas de precios siempre y cuando todos los artículos pertenezcan al mismo grupo de unidades de medida.
- Por ejemplo, si tenemos varios tipos de papel de copia y siempre damos un descuento del 5% en los paquetes de 6 unidades y del 15% en las cajas, podemos copiar estos porcentajes de descuento de un artículo al resto de los artículos de papel de copia que tengan las mismas unidades de medida.
- Observe que el nuevo botón no aparece en la ventana **Precios de unidad de medida** hasta que se accede a los precios de unidad de medida desde la línea del artículo de la lista de precios. Si accede a la ventana de precios de unidad de medida desde los datos maestros de artículo seleccionando Explorar, el nuevo botón está inactivo.

Validez de las listas de precios

- Fije las listas de precios como inactivas hasta que estén listas para usar.
- Las Listas de precios pueden estar activas para un rango de fecha

N.º	Nombre lista precios	Lista precios base	Factor	Método redondeo	Grupo	Activo	Válido de	Válido a
0	Últ. precio compra					☒		
1	Precio base	Precio base	1,0	Sin redondeo	Gr.1	☒		
2	Escuelas	Precio base	2,0	/	Gr.2	☒		
3	Pequeños clientes	Precio base	1,5	/	Gr.2	☐		
4								

- Puede fijar una lista de precios como inactiva hasta que esté lista para usarla. Una empresa puede definir la determinación de precios por adelantado y activar una lista de precios cuando se requiera.
- También puede definir una lista de precios para que esté activa para un rango de fecha específico. Esto les permite a las compañías ofrecer cambios de precio por un período limitado. La determinación de precios solo será efectiva cuando la primera fecha de validez se alcance. Cuando el rango ya no sea válido, la lista de precios se convierte en inactiva.
- Si utiliza una lista de precios inactiva en un documento, no aparecerán los precios. Si un documento de marketing hace referencia a una lista de precios *inactiva*, por ejemplo para un cliente asociado con una lista de precios inactiva, el precio del artículo es cero y el campo precio unitario es muestra como vacío en la línea del documento. Cuando agrega un documento asociado con una lista de precios inactiva, el sistema le advertirá sobre el precio cero. Si una lista de precios activa tiene un rango de fecha, entonces la fecha de contabilización del documento debe estar dentro del rango de fecha, de lo contrario la lista de precios se considerará inactiva. En otras ventanas como la de datos maestros de artículo, la fecha del sistema se utiliza para la comparación con el rango de fecha de la lista de precios.
- Una lista de precios puede desactivarse en cualquier momento, aunque ya esté asignada a un interlocutor comercial.

Determinación de precios exacta para monedas adicionales

Moneda principal



Moneda adicional 1



Moneda adicional 2



- Para cada entrada de la lista de precios, puede mantener 3 precios con diferentes monedas:
 - La moneda principal
 - Moneda adicional 1
 - Moneda adicional 2

- Para cada entrada de la lista de precios, puede mantener hasta 3 precios con diferentes monedas (la moneda principal y dos monedas adicionales). Esto es útil cuando desea un precio exacto en una moneda diferente en lugar de depender de la conversión de moneda realizada dentro de un documento.
- Puede mantener la determinación de precios en monedas alternativas no solo al nivel de artículo, sino también de cada unidad de medida para un artículo.
- Los campos de moneda adicional se ocultan inicialmente, pero puede visualizarlos usando las *Parametrizaciones de formulario*.

Listas de precios mantenidas por el sistema

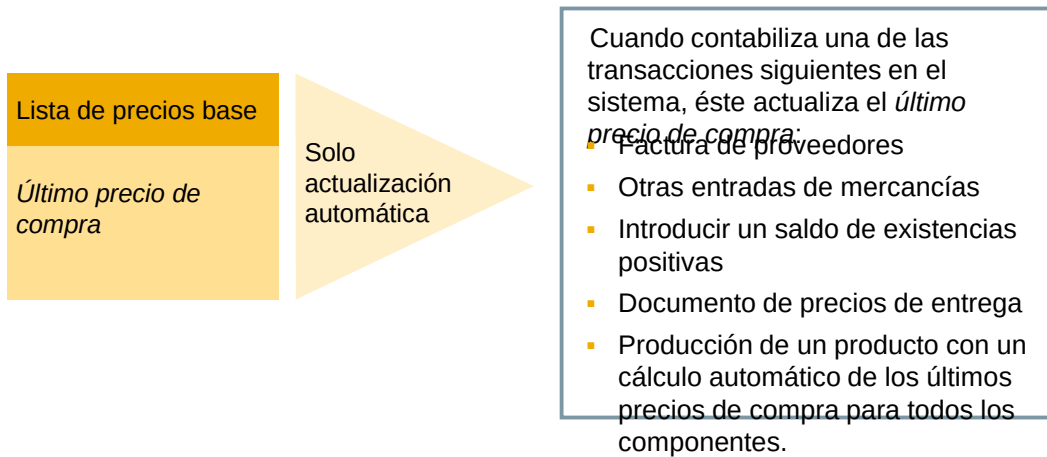
Las dos listas de precios mantenidas de forma automática:

- Último precio evaluado: actualizado por el Informe de simulación de inventario
- Último precio de compra: actualizado cuando un artículo se introduce en el inventario con su precio original

#	Price List Name	Multiple Base Price Us...	Default Base Price List	Default Factor	Rounding Method
	Last Evaluated Price				
	Last Purchase Price				
1	Base Price	No	Base Price	1	No Rounding Group 1
2	Discount Purchase Price	No		0.5	No Rounding Group 1
3	Regular Purchase Price	No	Base Price	0.75	No Rounding Group 1
4	Distributor Sales Price	No			
5	Regular Sales Price	No			
6	Small Account Sales Price	No			
7	Test	No			

- Hay dos listas de precios que se crean automáticamente y que los usuarios no pueden mantener:
 - La lista de Último precio evaluado
 - La lista Último precio de compra
- El sistema mantiene estas listas de precios de forma automática.
- La Lista Último precio evaluado se actualiza automáticamente cuando ejecuta el Informe de simulación de valoración de inventario. Este precio se calcula solo para la unidad de medida de inventario del artículo y solo en la moneda principal.
- El último precio de compra se actualiza automáticamente cuando un artículo se introduce al inventario con su precio original.
- Estas 2 listas de precios se desactivan en la ventana Listas de precios porque no puede modificarlas.

Lista de precios Último precio de compra



El último precio de compra se actualiza mediante: facturas de proveedores, entradas y salidas de mercancías de pedido, contabilizaciones de stock para cantidades iniciales o ajustes para diferencias positivas de stock, documentos de precios de entrega y cálculo automático del precio de la última compra para facturas de materiales usados en producción. Cancelar cualquier documento no afectará este precio.

Si no se ha realizado ninguna de esas acciones del cuadro en referencia a un artículo en el sistema, la lista *Último precio de compra* no contendrá un precio para el artículo.

Puede basar otras listas de precios en el precio *Último precio de compra*. Sin embargo, no puede modificar manualmente la lista de precios *Último precio de compra*.

Parametrizaciones de configuración de las listas de precios

Gestión → Inicialización del sistema → Parametrizaciones generales → Ficha Determinación

- Listas de precios inactivas:
 - Mostrar precios cero en los documentos si la fuente del precio se basa en listas de precios inactivas
 - Mostrar listas de precios inactivas en:
 - Informes
 - Documentos de ventas, compras e inventario
 - Parametrizaciones
- Artículos sin precio: Eliminar artículos sin precio de las tablas de listas de precios
- Determinación de precios por unidad de medida: Definir una forma predeterminada de manejar los cambios con reglas de conversión de las unidades de medida.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

412

- Hay una serie de controles para determinar los precios en la ficha Determinación de precios de Parametrizaciones generales. Dichos controles cubren tres aspectos principales: listas de precios inactivas, artículos sin precio y determinación de precios de la unidad de medida.
- Puede controlar si los precios se muestran en documentos cuando una fuente de precios se basa en una lista de precios inactiva para tres tipos de precios. Tres cuadros de selección distintos definen si se muestran o no los precios especiales para los interlocutores comerciales, los descuentos por periodo y cantidad, y los precios de las listas de precios.
- También es posible ocultar o mostrar las listas de precios inactivas en tres aspectos: en los informes, en los documentos de ventas, compras e inventario y en las parametrizaciones. Cada uno de estos aspectos tiene un cuadro de selección que, cuando se activa, indica al sistema que debe mostrar las listas de precios inactivas correspondientes a dicho aspecto.
- Algunas empresas pueden tener una gran cantidad de artículos sin precio que no se venden ni se compran. Dado que cada artículo aparece en todas las listas de precios por defecto, es posible que las empresas que tienen una gran cantidad de artículos quieran eliminar los artículos sin precio de las tablas de lista de precios. Al seleccionar esta casilla de verificación, todos los artículos con precio cero se eliminarán de inmediato de la tabla de artículos (ITM1). Esto reducirá sustancialmente el tamaño de esta tabla y mejorará el rendimiento. Tenga en cuenta que esta acción no se registra en el fichero de log, debido a que no se llevan a cabo cambios de precio. Cuando la casilla de verificación se selecciona, no hay cambios de UI para el usuario. Si la casilla de verificación se desmarca posteriormente, todos los artículos eliminados se restaurarán en la tabla ITM1 para que puedan utilizarse en las operaciones comerciales normales. Observe que no es necesario realizar una copia de respaldo antes de restaurar. Esta casilla de verificación no es relevante para las listas de precios *Último precio de compra* y *Último precio evaluado*. Todos los artículos permanecen asociados con estas dos listas de precios. Los artículos que no tienen precios se siguen mostrando a los usuarios cuando miran las listas de precios. Si desea ver las listas de precios sin ver estos artículos, seleccione la opción Ocultar artículos sin precio en la ventana *Lista de precios – Criterios de selección*. Existe una opción similar en los informes de la lista de precios.
- Como la determinación de precios por unidad de medida se basa en los grupos de unidades de medida y en sus reglas para convertir una unidad en otra, es posible que quiera que los cambios que se produzcan en las relaciones entre las unidades afecten a los precios de su empresa. Tiene distintas opciones: actualizar los precios en consecuencia, eliminar la determinación de precio por unidad de medida, conservar el precio por unidad de medida correspondiente o mantener todos los precios sin cambiarlos. Una vez que lo decida, tiene una opción adicional que consiste en activar o no un cuadro de selección que indica al sistema que elimine o actualice los precios por unidad de medida basándose en los cambios que se realicen en las listas de precios mantenidas por el sistema: la lista del último precio de compra

y la lista de último precio evaluado.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los precios de compra y venta se actualizan en las listas de precios.
- Existen 10 listas de precios definidas. Puede definir más.
- Puede definir precios para todas las listas de precios excepto para las listas de precios último precio de compra y precio evaluado.
- Puede mantener los precios de todas las unidades de medida de un grupo de unidades de medida de un artículo.
- Cada artículo se vincula a cada lista de precios, pero es posible eliminar los artículos con precio cero de todas las listas de precios, exceptuando las listas de precios mantenidas por el sistema.
- Los precios de una lista de precios pueden estar basados en otra lista de precios usando un factor. De esta forma los precios se actualizan de forma automática cuando la lista de precios cambia.
- Si un precio de la lista de precios se modifica manualmente, ya no puede modificarlo de forma automática.
- Puede determinar las fechas de validez para las listas de precios o marcar una lista de precios como inactiva.

- Los precios de compra y venta se actualizan en las listas de precios.
- Existen 10 listas de precios definidas. Puede definir más.
- Es posible definir precios para todas las listas de precios excepto para las dos listas de precios mantenidas por el sistema: la lista del último precio de compra y la lista de último precio evaluado.
- Puede mantener los precios de todas las unidades de medida de un artículo si dicho artículo tiene un grupo de unidades de medida asignado.
- Todos los artículos están vinculados a todas las listas de precios por defecto. Sin embargo, tiene la opción de eliminar los artículos con precio cero de todas las listas de precios excepto de las listas de precios mantenidas por el sistema.
- Una lista de precios puede estar basada en otra usando un factor. De esta forma los precios se actualizan de forma automática cuando la lista de precios cambia.
- Si un precio de la lista de precios se modifica manualmente, ya no puede modificarlo de forma automática.
- Puede determinar las fechas de validez para las listas de precios o marcar una lista de precios como inactiva. Las parametrizaciones de configuración le permiten controlar dónde se muestran las listas de precios inactivas y si sus precios.



Determinación de precios: **Actualización de las listas** **de precios**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre la actualización de listas de precios.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir las distintas formas de actualizar las listas de precios en SAP Business One

En este tema será capaz de describir las distintas formas de actualizar las listas de precios en SAP Business One.

Escenario empresarial



El jefe de ventas de OEC Computers utiliza factores para definir relaciones entre las listas de precios. Una serie de listas de precios de venta se basan en una lista de precios base. Cuando la lista de precios base cambia, el resto de las listas de precios de venta se actualizan automáticamente. Cuando necesita ajustar algún precio de forma individual, realiza los cambios directamente en las ventanas de la lista de precios correspondiente.

Ahora sabe que es posible mantener de forma sistemática los precios de los artículos de varias listas de precios utilizando el asistente de actualización de precios.

Dicho asistente le permitirá acceder a más parámetros de selección así como tener más visibilidad del efecto que tienen los cambios antes de aplicarlos.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

416

El jefe de ventas de OEC Computers utiliza factores para definir relaciones entre las listas de precios. Una serie de listas de precios de venta se basan en una lista de precios base. Cuando la lista de precios base cambia, el resto de las listas de precios de venta se actualizan automáticamente. Cuando necesita ajustar algún precio de forma individual, realiza los cambios directamente en las ventanas de la lista de precios correspondiente.

Ahora sabe que es posible mantener de forma sistemática los precios de los artículos de varias listas de precios utilizando el asistente de actualización de precios.

Dicho asistente le permitirá acceder a más parámetros de selección así como tener más visibilidad del efecto que tienen los cambios antes de aplicarlos.

Hay dos métodos para mantener las listas de precios

Mantenimiento en la ventana Lista de precios

- Utilizar factores para actualizar precios automáticamente
- Hacer cambios manuales en precios individuales de una lista de precios
- Cambiar los precios de varios artículos de una lista de precios utilizando la opción *Actualizar por selección*

Asistente de actualización de precios

- Aplicar cambios de forma sistemática a los precios de una o varias listas de precios
- Convertir los precios a otras monedas de forma colectiva
- Tener una vista previa de los cambios en modo de simulación

Hay dos formas de mantener los precios de sus listas de precios.

El primer método consiste en mantener los precios directamente en la ventana de lista de precios. Como hemos visto en la lección anterior, es posible utilizar factores para actualizar los precios automáticamente.

También tiene la opción de hacer cambios manualmente en los precios individuales de las listas de precios. Utilizando la opción *Actualizar por selección* es posible abrir la lista de precios completa para actualizar artículos o cambiar precios de varios artículos de una lista de precios.

El segundo método consiste en utilizar un asistente de actualización de precios.

El asistente de actualización de precios ofrece varias formas de hacer cambios sistemáticos en los precios de una o varias listas de precios y convertir los precios a otras monedas de forma colectiva.

El asistente le guía a través del proceso y le permite tener una vista previa de los cambios en modo de simulación antes de aplicarlos de manera irreversible.

En esta lección vamos a ver los dos métodos y vamos a explicar cómo se utilizan.

Ejemplo 1: Mantenimiento de los precios de la lista de precios

El jefe de ventas tiene una serie de listas de precios que están basadas en una lista de precios base. Utilizar factores para gestionar las diferencias de porcentaje entre la lista de precios base y el resto de las listas de precios.

La ventaja de este método es que resulta sencillo gestionar dichos aumentos de porcentaje en las distintas listas de precios que se basan en la lista de precios base.

Cuando los precios deben ser diferentes respecto a un porcentaje estándar, hace los cambios directamente en la lista de precios. Puede hacer cambios en un único artículo o utilizar criterios de selección para elegir varios artículos que desee cambiar.



El jefe de ventas tiene una serie de listas de precios que están basadas en una lista de precios base. Utilizar factores para gestionar las diferencias de porcentaje entre la lista de precios base y el resto de las listas de precios.

Por ejemplo, se define que los precios de la lista de precios por temporada siempre sean el doble de los precios de la lista de precios base.

La ventaja de este método es que resulta sencillo gestionar dichos aumentos de porcentaje en las distintas listas de precios que se basan en la lista de precios base.

El único problema surge cuando algunos precios deben ser distintos del porcentaje estándar. En esos casos, hace los cambios directamente en la lista de precios. Puede hacer cambios en el precio de un solo artículo o utilizar criterios de selección para elegir los precios de varios artículos que desee cambiar.

Determinación de precios automática de una lista de precios

En el curso sobre la creación de listas de precios vimos que es posible basar una lista de precios en otra lista de precios.

N.º	Nombre lista precios	Lista de precios base por defecto	Factor por defecto
0			
0			
1	Lista de precios base	Lista de precios base	1,0
2	Escuelas	Lista de precios base	2,0

La lista de precios Escuelas está basada en otra lista de precios (la lista de precios base)

El factor se utiliza como un multiplicador. Todos los precios de la lista de precios Escuelas son el doble de los precios de la lista de precios base.

Cada vez que la lista de precios cambia, la lista de precios de los colegios se actualiza automáticamente.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

419

- En el curso anterior sobre la creación de listas de precios vimos cómo puede basar una lista de precios en otra lista de precios utilizando un factor.
- Por ejemplo, cuando la empresa decidió que necesitaban una nueva lista de precios para los colegios, el jefe creó una lista de precios basada en la lista de precios base con un factor de 2.
- El factor se utiliza como un multiplicador. Todos los precios de la lista de precios Escuelas son el doble de los precios de la lista de precios base.
- Cada vez que la lista de precios cambia, la lista de precios de los colegios se actualiza automáticamente.
- Es una forma práctica de realizar actualizaciones de precios automáticas.

Actualización manual de precios individuales

N.º	Nombre	Lista de precios base	Factor	Método redondeo	Grupo
3	Escuelas	Lista de precios base	2	Sin redondeo	Gr.1

Actualización de precios

  hacer doble clic

N.º	Núm.artículo	Descripción	Lista precios base	Precio base	Factor	Precio	Act.
1	K0001	Impresora	Lista precios base	85	2	190	☐
2	K0002	Tablet	Lista precios base	270	2	540	☐
3	K0003	Portátil	Lista precios base	1200	2	2.400	☐
4	K0004	Escáneres	Lista precios base	50	2	100	☐

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

420

- La función de actualización automática ha sido útil pero el jefe de ventas se ha dado cuenta de que a veces puede ser necesario cambiar algunos productos de la lista de precios para vender mejor en el mercado.
- La tablet de la lista de precios base tiene un precio de 270 por lo que la determinación de precios automática de acuerdo con el factor fija el precio a 540.
- Sin embargo, el jefe de ventas cree que este producto se vendría mejor en los colegios a un precio de 500.

Actualización manual de precios individuales

N.º	Nombre	Lista de precios base	Factor	Método redondeo	Grupo
3	Escuelas	Lista de precios base	2	Sin redondeo	Gr.1

Actualización de precios

N.º	Núm.artículo	Descripción	Lista precios base	Precio base	Factor	Precio	
1	K0001	Impresora	Lista precios base	85	2	190	
2	K0002	Tablet	Lista precios base	270	2	540	☒
3	K0003	Portátil	Lista precios base	1200	2	2.400	☐
4	K0004	Escáneres	Lista precios base	50	2	100	☐

Cuando un precio se define como manual deja de mantenerse automáticamente.

- Por ello, fija el precio en 500 directamente en la lista de precios de los colegios.
- Una vez que cambia este precio, la casilla de selección 'manual' queda marcada y el precio ya no se mantiene automáticamente.
- Este método funciona bien cuando solo se hacen unos pocos cambios simultáneamente.

Definición de una lista de precios base/factor distintos por artículo

Además, es posible determinar los precios automáticamente de los artículos individuales de una lista de precios.

En este caso, la lista de precios está basada en una lista de precios base con un factor de 2, pero la tablet está basada en una lista de precios de descuento con un factor de 2.5.

N.º	Núm.artículo	Descripción	Lista precios base	Precio base	Factor	Precio	Act.
1	K0001	Impresora	Lista precios base	85	2	190	☐
2	K0002	Tablet	Lista precios descuento	200	2,5	500	☐
3	K0003	Portátil	Lista precios base	1200	2	2.400	☐
4	K0004	Escáneres	Lista precios base	50	2	100	☐

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

422

Otra opción es definir que para un artículo se utilice una lista de precios base o un factor distintos para la determinación de precios automática.

También en este caso, tenemos una lista de precios basada en una lista de precios base con un factor de 2.

En esta ocasión, se ha definido que la tablet se base en una lista de precios distinta. El precio de la tablet se basa en la lista de precios de descuento con un factor de 2,5.

El precio de la tablet no cambiará cuando los otros artículos cambien sino que el precio de este artículo cambiará cuando cambie la lista de precios de descuento.

Definición de una lista de precios base/factor distintos por artículo

Además, es posible determinar los precios automáticamente de los artículos individuales de una lista de precios.

La lista de precios se basa en la lista de precios base con un factor de 2, de modo que todas las líneas se predeterminan en dicho factor.

			Lista precios base	Precio base	Factor	Precio	Act.
1	K0001	Impresora	Lista precios base	85	2	190	☐
2	K0002	Tablet	Lista precios descuento	200	2	400	☐
3	K0003	Portátil	Lista precios base	1200	2	2.400	☐
4	K0004	Escáner	Lista precios de descuento	50	3	150	☐

El precio del escáner se basa en la lista de precios de descuento con un

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

423

Otra opción es definir que para un artículo se utilice una lista de precios base o un factor distintos para la determinación de precios automática.

También en este caso, tenemos una lista de precios basada en una lista de precios base con un factor de 2. El factor y las listas de precios base se establecen en el nivel de cabecera para que todas las filas se predeterminen en la misma lista de precios base y factor.

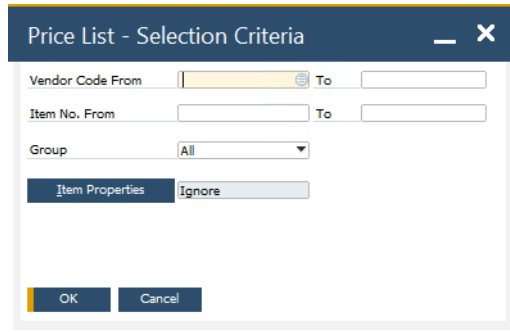
En esta ocasión, se ha definido que el escáner se base en una lista de precios distinta. El precio del escáner se basa en la lista de precios de descuento con un factor de 3.

El precio del escáner no se modificará cuando los otros artículos se modifiquen debido a un cambio en la lista de precios de base; en su lugar, se realizará un cambio en el precio de este artículo cuando la lista de precios de descuentos se modifique.

Actualización de la lista de precios por selección

En la ventana *Listas de precios*, seleccione  Actualizar por selección

- Elija la lista de precios que desea mantener
- Utilice los criterios de selección para indicar qué precios desea mantener
- Todos los precios modificados quedan marcados como 'Manual'



Una tercera opción para mantener los precios de la ventana Lista de precios es utilizar la *Actualización de la lista de precios por selección*.

En la ventana *Listas de precios*, seleccione el pulsador de radio Actualizar por selección.

A continuación, haga doble clic en la lista de precios que desea actualizar.

Utilice los criterios de selección para indicar qué precios desea mantener. Puede seleccionar los precios de artículo por proveedor, número de artículo, grupo de artículos y propiedades.

Aparecerá la selección de los precios de artículo y podrá hacer los cambios.

Todos los precios que cambie quedarán marcados como 'manual' y ya no se actualizarán automáticamente cuando cambie una lista de precios base.

Asistente de actualización de precios

Precios de artículos	Actualiza los precios del artículo utilizando operaciones matemáticas o definiendo un valor
Lista de precios base	Cambia el factor o el precio base de una lista de precios
Convertir a	Convierte los precios de una moneda a otra
UM "Reducir en"	Ajusta los precios basados en unidades de medida cambiando el valor del campo <i>Reducir en %</i>

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

425

Una buena práctica cuando hay una o varias listas de precios que necesitan mayores actualizaciones es usar el asistente de actualización de precios.

El asistente de actualización de precios es muy flexible y le permitirá cambiar los artículos seleccionados de una o varias listas de precios utilizando 4 métodos.

1. Es posible utilizar el método de los precios del artículo para actualizar los precios de los artículos ya sea usando una operación matemática o definiendo un valor para el precio.
2. Es posible utilizar el método de la lista de precios base para cambiar el factor y/o la lista de precios base de una o varias listas de precios.
3. Es posible utilizar el método de 'convertir a' para convertir los precios de una lista de precios de una moneda a otra.
4. Es posible utilizar el método de UM 'Reducir por' para hacer un ajuste colectivo de los precios basados en una unidad de medida cambiando el valor del campo 'Reducir en porcentaje'.

Vamos a ver algunos ejemplos que servirán para aclarar las distintas funciones del asistente.

Ejemplo 2: Definir cambios de precio porcentuales con el asistente

El jefe de ventas quiere ajustar en un 5% todos los productos para un fabricante en concreto.

Todos los productos fabricados por Rainbow deberían incrementarse en un 5% en todas las listas de precios de venta, excepto en la lista de precios de la web.

Los artículos sin precio no deberían actualizarse. Los artículos inactivos no deberían actualizarse.

Vamos a hacer estos cambios con el asistente de actualización de precios.



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

426

El jefe de ventas quiere ajustar en un 5% todos los productos para un fabricante en concreto.
Todos los productos fabricados por Rainbow deberían incrementarse en un 5% en todas las listas de precios de venta, excepto en la lista de precios de la web.
Los artículos sin precio no deberían actualizarse. Los artículos inactivos no deberían actualizarse.
Vamos a hacer estos cambios con el asistente de actualización de precios.

Ejemplo 2: Elija el método de actualización

1. Método de actualización

Elige el método de *Precios del artículo* para ajustar los precios en un porcentaje.

Update Methods

Select the method for price update

☒ Item Prices ☐ Base Price List ☐ Convert To ☐ UoM 'Reduce by %'

Multiply
Divide
Add
Subtract
Equal To

Value: 1.05
Factor:
Exchange Rate:
Reduce By %:

El método de los precios del artículo le permite multiplicar, dividir, sumar, restar o definir un valor. Elige "multiplicar"» e introduce el valor 1,05.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

427

El primer paso del asistente es seleccionar el método de actualización. En nuestro primer ejemplo, el jefe de ventas quiere incrementar el precio del artículo en un 5 por ciento. Por lo tanto, elige el método de los precios del artículo para hacer este ajuste. El método de los precios del artículo nos permite multiplicar, dividir, sumar, restar o definir un valor.

Elegimos «multiplicar» e introducimos el valor 1,05.

Ejemplo 2: Precios del artículo -- operaciones disponibles

Precio inicial	Operación	Valor introducido	Precio resultante
10	Multiplicar	2	20
10	Dividir	2	5
10	Agregar	2	12
10	Restar	2	8
10	Definir valor	2	2

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

428

En nuestro ejemplo hemos utilizado la opción de multiplicar el precio, pero hay otras 4 opciones. Vamos a ver cómo funcionan.

Digamos que tenemos un artículo cuyo precio es 10 y vamos a ver cómo funcionan las otras opciones si introducimos el valor 2.

Si elegimos la opción multiplicar e introducimos el valor 2, 10 se multiplica por 2 y el precio resultante es 20.

Si elegimos la opción dividir, 10 se divide entre 2 y el precio resultante es 5.

Si elegimos la opción sumar, el sistema suma 2, lo que resulta en un precio de 12.

Si elegimos la opción restar, el sistema resta 2, lo que resulta en un precio de 8.

Si elegimos la operación de definir valor, no importa cuál era el valor inicial. El valor que introduzcamos será el precio resultante.

Ejemplo 2: Seleccionar artículos

2. Criterios de selección: Selección del artículo

The screenshot shows the 'Item Selection' dialog box in SAP. It has a title bar 'Item Selection' and a subtitle 'Select items for price update'. Below the subtitle, there are four input fields: 'Preferred Vendor Code', 'Item No.', 'Item Group', and 'Manufacture'. Each field has a 'From' and 'To' input box. The 'Item Group' field is set to 'All' and the 'Manufacture' field is set to 'Rainbow'. Below these fields, there are two buttons: 'Item Properties' and 'Ignore'. At the bottom, there are two checkboxes: 'Do Not Update Unpriced Items' and 'Do Not Update Inactive Items', both of which are checked. Two yellow callout boxes with arrows point to specific elements: one points to the 'Manufacture' dropdown menu with the text 'Selecciona el nombre del fabricante.' and the other points to the two checkboxes with the text 'Marca los cuadros de selección para que no se actualicen los artículos sin precio o inactivos.'

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

429

El segundo paso es para indicar los criterios de selección.

En este paso, en primer lugar, seleccionamos los artículos a los que es necesario cambiarles el precio. Tenemos distintas opciones para seleccionar los artículos, ya sea basándonos en un rango de proveedores preferentes, de números de artículo, de grupo de artículos, de fabricantes o de propiedades de los artículos.

Si seleccionamos los artículos o proveedores por rango, recuerde marcar el comienzo y el final del rango. Por ejemplo, si solo quiere el artículo A1000, tendrá que seleccionar desde el A1000 hasta el A1000 ya que si selecciona desde el A1000 tendrá todos los artículos que van detrás de este, como el A1001 y los siguientes.

Esta ventana también nos permite excluir los artículos que no tienen precio o están inactivos.

En nuestro ejemplo el jefe de ventas quiere cambiar los precios de los artículos fabricados por Rainbow y excluir todos los artículos sin precio o inactivos.

Después, seleccionamos Siguiente para ir a la segunda parte del paso Criterios de selección.

Ejemplo 2: Seleccionar las listas de precios que se desean cambiar

2. Criterios de selección: Selección del precio

Utilice el botón
Explorar para
seleccionar varias
listas de precios

Price Selection

Define the conditions for the prices you want to update. Only prices that meet all conditions below are to be updated.

Price List: ...

☒ Primary Currency ☐ Additional Currency 1 ☐ Additional Currency 2

Currency:

UoM: ...

Price Lists

☐ Update Entire Price List
☒ Update by Selection

#	Price List Name	Default Base Price List	Default Factor
	Last Evaluated Price		
	Last Purchase Price		
1	Base Price	Base Price	▼ 1
2	Discount Purchase Price	Base Price	▼ 0.5
3	Regular Purchase Price	Base Price	▼ 0.75
4	Distributor Sales Price	Base Price	▼ 1.25
5	Regular Sales Price	Base Price	▼ 1.5
6	Small Account Sales Price	Base Price	▼ 1.75
7	VIP	VIP	▼ 1
8	Schools	Base Price	▼ 1.2

OK Cancel Prices Update Wizard

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

430

En el paso Criterios de selección, también tiene que cambiar los tipos de precios que le gustaría cambiar.

Primero seleccionamos la lista o listas de precios que queremos incluir.

En nuestro ejemplo el jefe de ventas quiere cambiar todas las listas de precios de venta excepto la lista de precios de la web. Para hacerlo, pulsa el botón Explorar para abrir la ventana Listas de precios y seleccionar varias listas de precios.

Otra opción de esta ventana le permite decidir si va a cambiar los precios expresados en la moneda principal o en monedas adicionales. En nuestro ejemplo solo queremos cambiar los precios expresados en la moneda principal-.

Ejemplo 2: Seleccionar el precio por unidad que se quiere cambiar

2. Criterios de selección: Selección del precio

Price Selection

Define the conditions for the prices you want to update. Prices that meet all conditions below are to be updated.

Price List: ...

☒ Primary Currency ☐ Additional Currency ☐ Additional Currency 2

Currency:

UoM: ...

Puede seleccionar Manual, Otros o ambos tipos de grupos de unidades de medida

Units of Measure

Find:

#	Choose	UoM Code	UoM Name
1	☒	6Pack	6 Pack
2	☐	Carton	Carton

OK Cancel

Después indique qué precios de unidades desea incluir

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

431

Una tercera opción en la ventana de selección de precios es qué precios de unidades de medida deberían incluirse en el cambio.

Puede optar entre incluir solo el grupo de unidades de medida manual, solo otros grupos de unidades de medida o ambos tipos de grupos de unidades de medida. Al seleccionar Otros o ambos grupos, se abre la ventana Unidades de medida.

En dicha ventana es posible elegir si desea actualizar los precios de las unidades de medida de inventario o de unas unidades concretas. Una vez que haya elegido, puede buscar y seleccionar las unidades concretas que desea actualizar.

Ejemplo 2: Ver simulación

3. Simulación

Ver simulación por artículo o por lista de precios.

Simulation

Simulate the update and display the simulation results. Note that the simulation results could be different from the final update results due to database connections of other users.

Group By
☒ Items
☐ Price Lists

#	Update	Item No.	Item Description	UoM Group	Price List	UoM	Current Price	Suggested Price
28	☐	▼ 100007	Rainbow 95 Inkjet Cartridge	Manual	▼ Distributor Sales Price			
29	☐				▼ Regular Sales Price	Manual	GBP 21.25	GBP 22.31
30	☐				▼ Small Account Sales Price			
31	☐				▼ Schools			
32	☐				▼ Distributor Sales Price	Pack	GBP 18.75	GBP 19.81
33	☐	▼ 100008	Rainbow Ink 6-Pack and Phi Paper		▼ Regular Sales Price	Pack	GBP 33.75	GBP 35.44
34	☐							
35	☐							
36	☐							
37	☐							
38	☐							
39	☐							
40	☐							
41	☐							

Go to Page 1 / 1 Display 25 Prices per Page Expand Collapse

Cancel Back Execute

Una vez que seleccione Ejecutar, no podrá revertir los cambios.

El tercer paso del asistente es ver una simulación de los cambios de precio.

Es posible ver la simulación por artículos o por listas de precios.

Si la ve por artículos, puede seleccionar qué artículos desea actualizar.

Si la ve por lista de precios, puede seleccionar si desea actualizar o no dicha lista de precios, pero no puede seleccionar artículos concretos que desee incluir o excluir en la lista de precios.

Puede ampliar o reducir el informe y desplazarse entre páginas.

Si en la simulación se muestra algo que desea cambiar, puede utilizar el botón Atrás para volver a los pasos anteriores para hacer los cambios.

El último paso consiste en seleccionar el cuadro de selección de las líneas que le gustaría cambiar y después pulsar Ejecutar. Recibirá un mensaje en el que se le informa que si hay otros usuarios haciendo cambios en la base de datos es posible que reciba unos resultados distintos de los que muestra la simulación. En general es una buena práctica hacer cambios en el asistente de determinación de precios en los momentos en los que sabe que no hay otros usuarios actualizando los precios.

Una vez que seleccione Ejecutar, no podrá revertir los cambios.

Ejemplo 2: Ver resultados

4. Resultados

Summary

Display relevant messages for the update results.

☒ Errors

☒ Information

#		Message	Date / Time
1		Prices for item number "A00004" were updated successfully	-02-29 22:00:39
2		Prices for item number "A00005" were updated successfully	-02-29 22:00:39
3		Prices for item number "A00006" were updated successfully	-02-29 22:00:39
4		Prices for item number "I00007" were updated successfully	-02-29 22:00:40
5		Prices for item number "I00008" were updated successfully	-02-29 22:00:40

Manual



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

433

El cuarto paso del asistente muestra el resultado de sus cambios. Puede ver la información sobre lo que ha cambiado con fecha y hora. Si hay errores también los verá. Tal y como hemos visto antes, el hecho de hacer cambios individuales en una lista de precios hace que el sistema marque el cuadro de selección Manual. El cuadro de selección Manual se marca también al cambiar los precios del artículo cuando se usa el asistente de actualización de precios. Esto significa que los precios ya no se actualizarán automáticamente usando factores.

Ejemplo 3: Cambiar los precios base y los factores

Vamos a ver un escenario en el que se usa otra opción del asistente de actualización de precios.

La lista de precios de compra con descuento se basa en la lista de precios base con un factor de 0,5.

El jefe de ventas quiere cambiar el factor en el grupo de artículos de accesorios para que sea 0,75.

En el asistente de actualización de precios, seleccionamos:



Lista de precios base

Cambia el factor o el precio base de una lista de precios

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

434

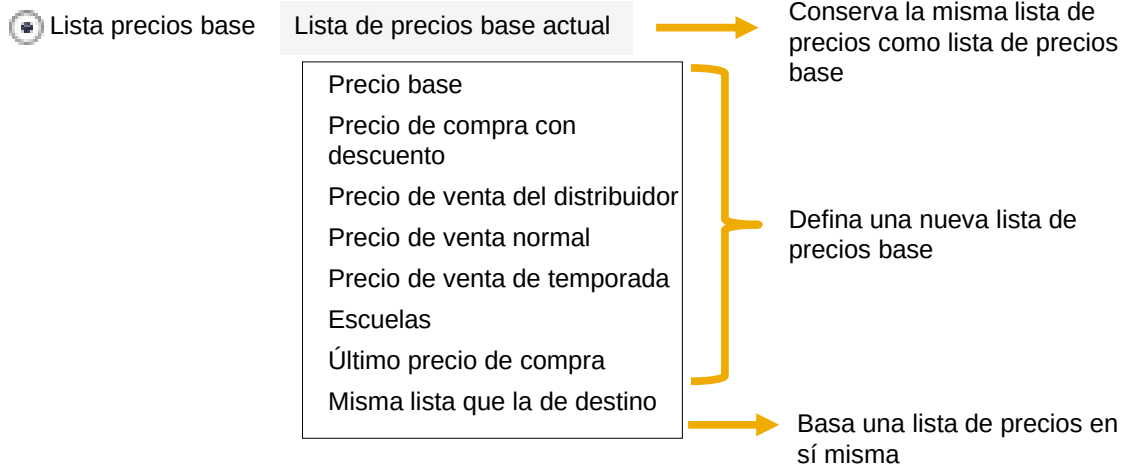
Vamos a ver un escenario en el que se usa otra opción del asistente de actualización de precios.

La lista de precios de descuento se basa en la lista de precios base con un factor de 0,5.

El jefe de ventas quiere cambiar el factor en el grupo de artículos de accesorios para que sea 0,75.

En el asistente de actualización de precios seleccionamos la opción Lista de precios base. Esta opción nos permite cambiar el factor de una lista de precios y, si queremos, la lista de precios que se usa como lista de precios base.

Ejemplo 3: Opción Lista de precios base



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

435

Cuando selecciona la opción Lista de precios base, puede elegir la lista de precios base actual o una nueva.

Si selecciona la lista de precios base actual, la lista de precios base es la misma y puede elegir un nuevo factor. Esto es lo que haríamos en el ejemplo 3. Queremos mantener la lista de precios base y únicamente ajustar el factor.

O puede seleccionar una lista de precios distinta, como una nueva base. Es posible tomar cualquier lista de precios existente como base.

Otra opción es basar una lista de precios en sí misma. Normalmente hará esto cuando ya no quiera que una lista de precios se actualice automáticamente. Una vez que elige Igual que el destino y un factor de 1, podrá mantener la lista de precios directamente a través del asistente o directamente en la ventana de lista de precios.

Ejemplo 4: Convertir la moneda en una lista de precios

Tiene una lista de precios de ventas que le gustaría reutilizar para algunos nuevos clientes internacionales.

Actualmente la lista de precios tiene los precios expresados en 3 monedas, pero necesita una cuarta moneda.

Puede utilizar el asistente de lista de precios para convertir la moneda de una lista de precios.

En el asistente de actualización de precios, seleccionamos:



Convertir a

Convierte los precios de una moneda a otra

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

436

Puede utilizar el asistente de lista de precios para convertir la moneda de una lista de precios.

En el ejemplo 4 tiene una lista de precios de ventas que le gustaría reutilizar para algunos nuevos clientes internacionales. Actualmente, los precios de la lista de precios están expresados en 3 monedas: una moneda principal y dos monedas adicionales. Necesita que en esta lista de precios haya una cuarta moneda.

Para ello, puede utilizar la opción Convertir. Esta opción permite convertir los precios de una moneda a otra.

Ejemplo 4: La opción Convertir a

Abra el asistente *Actualización de precios* y seleccione la opción *Convertir a*.
Seleccione la moneda en el desplegable y, a continuación, seleccione el tipo de cambio.

 Convertir a	Libra esterlina	Tipo de cambio	1,00000
Euro dólar canadiense dólar estadounidense ...			

Al seleccionar la lista de precios que desea cambiar, puede elegir si quiere cambiar la moneda principal, la moneda adicional 1 o la moneda adicional 2.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

437

En nuestro ejemplo queríamos duplicar una lista de precios existente y cambiar la moneda principal. Una vez que tengamos la nueva lista de precios, podemos abrir el asistente de actualización de precios y seleccionar la opción 'Convertir a'.
Seleccione la nueva moneda en el desplegable. El tipo de cambio por defecto se toma del tipo de cambio que se define en la ventana Especificar tipos de cambio moneda extranjera. Los usuarios pueden cambiar el tipo de cambio manualmente.
En las ventanas siguientes puede elegir si desea cambiar los artículos seleccionados o una lista de precios entera. En nuestro ejemplo vamos a elegir cambiar nuestra nueva lista de precios.
Después, puede elegir si desea cambiar la moneda principal o una de las monedas adicionales.

Ejemplo 5: Ajustar la determinación de precios de la unidad de medida

El jefe de ventas decide aplicar unos descuentos de precio adicionales a las cajas de papel de impresora.

Le gustaría ofrecer un 10% de descuento en las cajas de papel de impresora, en dos listas de precios. Actualmente, solo se aplica un 5% de descuento a las cajas respecto al precio de los paquetes.

Para hacer este cambio, vamos a definir 10 en el campo *UM 'Reducir en %'* de los artículos seleccionados en estas listas de precios.

En el asistente de actualización de precios, seleccionamos:



UM "Reducir en %"

Ajusta los precios basados en unidades de medida cambiando el valor del campo *Reducir en %*

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

438

La última opción del asistente de actualización de precios le permite ajustar la determinación de precios de las unidades de medida.

En el ejemplo 5, el jefe de ventas decide aplicar unos descuentos de precio adicionales a la venta de cajas de papel de impresora.

Le gustaría ofrecer un 10% de descuento en las cajas de papel de impresora en dos listas de precios, la lista de precios Escuelas y la lista de precios Cuentas pequeñas. En estos momentos, las cajas solo tienen un 5% de descuento en dichas listas de precios respecto al precio que cuesta el mismo número de paquetes que hay en una caja.

Para aplicar este descuento vamos a cambiar el valor 5 al valor 10 en el campo UM 'Reducir por %' para los artículos de papel de impresora seleccionados en las dos listas de precios.

En el asistente de actualización de precios, seleccionamos la opción UM 'Reducir por %'.

Ejemplo 5: Campo Reducir en %

UM	Precio base	Reducir en %	Precio por unidad
Paquete	2,00		2,00
Caja	48,00	5	47,10



		10	44,20

En nuestro ejemplo, el precio del paquete de papel de impresora es 2 en la lista de precios Escuelas.

En una caja hay 24 paquetes. El precio base de una caja es 48.

El campo Reducir en % nos permite ofrecer un descuento respecto a dicho precio.

Actualmente, el descuento es del 5% por lo que el precio de una caja es 47,10.

Si ofrecemos un descuento del 10%, el precio de la caja pasará a ser

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

439

El campo *Reducir en %* de los precios de la unidad de medida nos permite ofrecer un descuento en unidades concretas.

En nuestro ejemplo, supongamos que el precio del paquete de papel de impresora es 2 en la lista de precios Escuelas.

En una caja hay 24 paquetes.

Por lo tanto, el precio base de una caja (sin aplicar ningún descuento) es 48.

El campo Reducir en % nos permite ofrecer un descuento respecto a dicho precio.

Actualmente, el descuento es del 5% por lo que el precio de una caja es 47,10.

Así que, si ofrecemos un descuento del 10%, el precio de la caja pasará a ser 44,20.

Podríamos hacer este cambio manualmente en la lista de precios pero cuando se trata de varios artículos o varias listas de precios, es mucho más fácil hacer el cambio en el asistente de *Actualización de precios*.

Ejemplo 5: Cambiar el campo UM Reducir en %

En el asistente de actualización de precios:

 UM "Reducir en %"	Igual a Multiplicar Dividir Agregar Restar	Reducir en %	10

En las ventanas de criterios de selección, seleccionamos los artículos de papel de impresora, las dos listas de precios y la unidad de medida.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

440

En el asistente de actualización de precios: Definimos que el campo UM 'Reducir por %' sea igual a 10. Esto hará que se aplique un 10% de descuento en las cajas.

A continuación, en las ventanas de criterios de selección, seleccionamos los artículos de papel de impresora, después las dos listas de precios y, finalmente, la unidad de medida.

En la simulación veremos el precio actual y el precio sugerido y podremos decidir si queremos aplicar el cambio.

Diferencias entre el asistente de actualización de precios y Copiar UM reducida en %

Asistente de actualización de precios

- Permite cambiar las cantidades del campo *UM 'Reducir en %'*
- Para ello, es necesario que las unidades de medida tengan antes una entrada con una cantidad que actualizar

Copiar UM reducida en %

- Permite introducir un gran número de cantidades nuevas en el campo *UM 'Reducir en %'*
- Es posible utilizar los valores del campo *UM 'Reducir en %'* de un artículo como fuente para copiarlos y trasladarlos a otros productos y/o listas de precios.

El asistente de *actualización de precios* no permite crear una nueva entrada para el campo *Unidad de medida reducir por %*. El asistente solo permite cambiar las entradas existentes. Utilice el *asistente de actualización de precios* para cambiar las cantidades existentes. Todas las unidades de medida deben tener antes una entrada con una cantidad que actualizar. Por lo que, si en ese momento no existe ninguna cantidad en el campo *UM 'Reducir por %'* para una unidad de medida concreta de una lista de precios, al asistente no se podrá utilizar. En los casos en los que quiera introducir un gran número de cantidades nuevas en el campo *UM 'Reducir por %'* para una serie de unidades de medida, utilice la función *Copiar UM reducida en %*. Introduzca los valores del campo *UM 'Reducir por %'* para un artículo de la lista de precios y podrá ver dichos valores y utilizarlos como fuente para copiarlos y trasladarlos a otros productos y/o listas de precios.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Es posible basar una lista de precios en otra lista de precios y utilizar factores como multiplicador. Cuando la lista de precios base cambia, todas las listas de precios basadas en ella también cambiarán.
- Puede hacer cambios manuales directamente en una lista de precios. Si hace un cambio manual en un precio de una lista de precios que utilizar factores, dicho precio modificado ya no se actualizará automáticamente.
- El asistente de *actualización de precios* le permite hacer cambios de forma colectiva en varias listas de precios simultáneamente.
- El asistente permite cambiar los precios de los artículos, definir nuevos factores y listas de precios base, convertir monedas en las listas de precios y ajustar los precios de las unidades de medida.
- Los precios que se modifiquen utilizando la opción *Precios del artículo* quedarán marcados como *Manual*.
- El asistente de *actualización de precios* incluye un paso de simulación que le permite comprobar cuál sería el resultado en caso de realizarse los cambios antes de aplicarlos realmente.

A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Es posible basar una lista de precios en otra lista de precios y utilizar factores como multiplicador.
- Cuando la lista de precios base cambia, todas las listas de precios basadas en ella también cambiarán.
- Puede hacer cambios manuales directamente en una lista de precios.
- Si hace un cambio manual en un precio de una lista de precios que utilizar factores, dicho precio modificado ya no se actualizará automáticamente.
- El asistente de *actualización de precios* le permite hacer cambios de forma colectiva en varias listas de precios simultáneamente.
- El asistente permite cambiar los precios de los artículos, definir nuevos factores y listas de precios base, convertir monedas en las listas de precios y ajustar los precios de las unidades de medida utilizando el campo Reducir en porcentaje.
- Los precios que se modifiquen utilizando la opción *Precios del artículo* del *asistente de actualización de precios* quedarán marcados como *Manual* y dejarán de actualizarse automáticamente cuando se realicen cambios de precio.
- El asistente de *actualización de precios* incluye un paso de simulación que le permite comprobar cuál sería el resultado en caso de realizarse los cambios antes de aplicarlos realmente.



Determinación de precios: Descuentos por período y cantidad

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre los descuentos por período y cantidad.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Definir los descuentos por período y cantidad en las listas de precios.

En este tema, definiremos los descuentos por período y cantidad de las listas de precios.

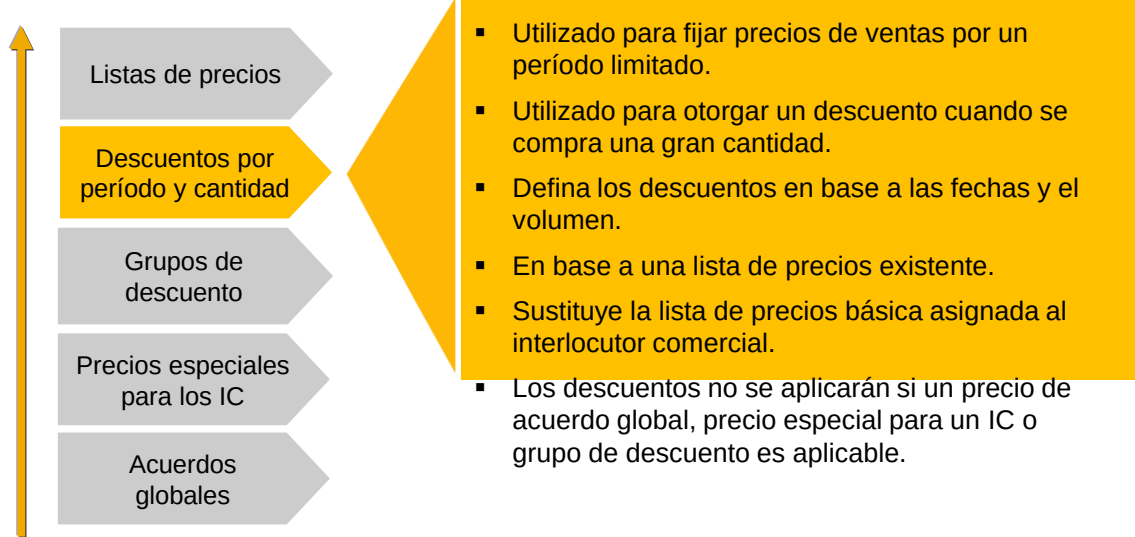
Escenario empresarial



- Su compañía periódicamente otorga descuentos de la lista de precios basados en las compras de cantidad o durante transacciones de ventas.
- Los descuentos por período y cantidad en las listas de precios determinadas se definen con antelación a las ventas de temporada.

Imagine que: Su compañía periódicamente otorga descuentos de la lista de precios basado en las compras de cantidad o durante transacciones de ventas. Los descuentos por período y cantidad en las listas de precios determinadas se definen con antelación a las ventas de temporada.

Descuentos por tiempo y cantidad



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

446

Un precio básico para un producto puede no ser suficiente.

Probablemente desee definir precios de venta por un período de tiempo limitado. Es posible que desee otorgar un descuento cuando un cliente compra una gran cantidad.

Los descuentos por período y cantidad le permiten definir los descuentos por fecha, basados en cantidad de una lista de precios existente.

Los descuentos registrados aquí anularán el precio básico en la lista de precios asignada del interlocutor comercial siempre que la unidad de medida especificada en el descuento coincida la unidad de medida de la línea.

Los descuentos no se aplicarán si un precio de acuerdo global, precio especial para el interlocutor comercial o un grupo de descuento es aplicable al cliente o artículo.

Si se encuentra un grupo de descuento, se aplican los descuentos del grupo de descuentos; sin embargo, también es posible que se aplique un precio de una lista de precios de descuento por período y cantidad.

Ejemplo de venta de temporada



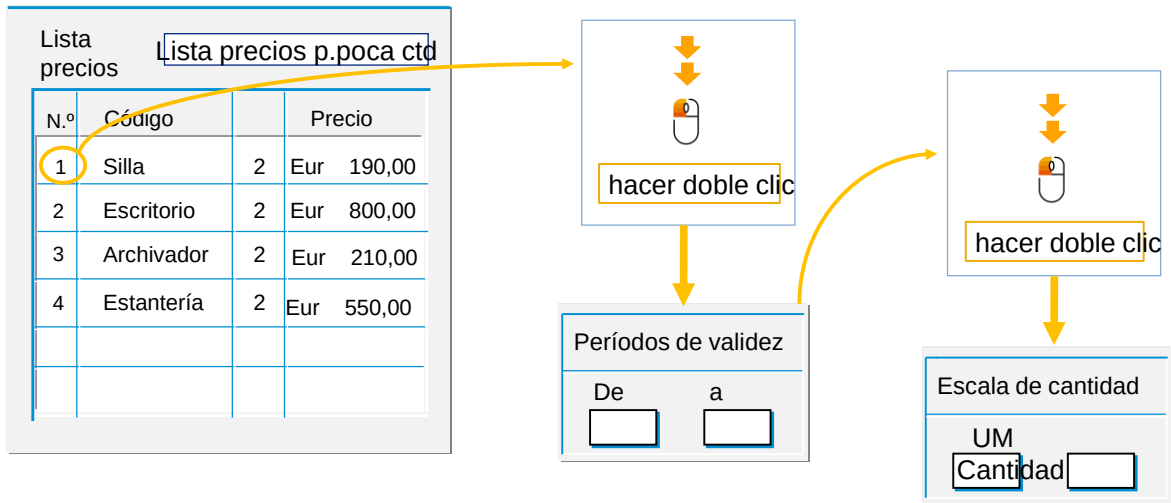
5% de descuento en todo el mobiliario de oficina en el mes de septiembre



3% adicional para los juegos de 4 sillas

Puede utilizar los descuentos por período y cantidad para definir precios especiales en listas de precios. Un precio especial se puede aplicar en un período determinado o en una escala de cantidad. Por ejemplo, decide realizar una oferta de otoño en el mobiliario de oficina. Desea otorgar un 5% de descuento del precio de escritorios y sillas en la lista de precios de venta de las cuentas pequeñas para el mes de septiembre. Durante este período también otorgará un descuento adicional del 3% a quien compre un grupo de 4 sillas o más.

Registro de descuentos por período y cantidad



En SAP Business One, primero se definen los descuentos basados en el tiempo y, después, se definen los descuentos por cantidad para dichos períodos de validez. Seleccione la lista de precios, luego haga doble clic para abrir la ventana del período de validez. Después de registrar la validez, haga doble clic de nuevo para abrir la ventana y definir la cantidad necesaria para el descuento. Cuando un documento de marketing usa esta lista de precios, el interlocutor comercial reunirá los requisitos para los descuentos por período y cantidad.

Determinación del descuento

The screenshot shows the 'Period and Volume Discounts' window in SAP. On the left, a dropdown menu for 'Price List' is open, showing options like 'Base Price', 'Discount Purchase Price', 'Distributor Sales Price', 'Regular Purchase Price', 'Regular Sales Price', 'Schools', 'Schools2', 'Small Account Sales Price', and 'VIP'. The 'Small Account Sales Price' option is highlighted. Below this, a list of items is shown with columns for '#', 'Item No.', 'Item Description', 'Primary Currency', 'Source Price', and 'Pricing Unit'. Two items are listed: '1 OF2003 Office Chair' and '2'. The 'Source Price' for item 1 is 'Price - Pri. Cur' and for item 2 is 'Price - Pri. Cur'. The 'Pricing Unit' for item 1 is 'Manual'. At the bottom, there are checkboxes for 'Active', 'From' and 'To' date fields, and buttons for 'Add', 'Cancel', and 'Add Items'.

1. Seleccionar lista de precios
2. Seleccionar artículos
3. Seleccionar fuente de precios

En la ventana Descuentos por período y cantidad, seleccione primero la lista de precios para la cual desea definir los descuentos.

Luego añada los artículos de forma individual o por rangos y grupos.

Luego seleccione un precio de fuente para el descuento. Dado que un precio de la lista de precios puede definirse en una moneda principal y dos monedas adicionales, la casilla desplegable le permite nombrar qué precio de moneda se utiliza como base para el precio especial en las ventanas Descuento por período y Descuento por cantidad.

En nuestro escenario, deseamos determinar un descuento para las sillas de oficina para el precio de moneda principal en la Lista de precios de venta de las cuentas pequeñas. Por lo tanto, seleccionamos la lista de precios, seleccionamos el artículo sillas de oficina y seleccionamos el precio unitario en la moneda principal.

hacer doble clic

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

Si queremos asegurarnos de que el precio no aumente durante el período de venta, aunque la lista de precios cambie, entonces desmarcamos la casilla de verificación Automático.

hacer doble clic

Volume Discounts for Price List

	Quantity	Discount %	Special Price
1	4.000	0.00	GBP 161.00
2	0.000	0.00	GBP 175.00

- Indique la cantidad necesaria para recibir el descuento.
- Luego, indique el porcentaje de descuento total o el precio especial de cada unidad de cantidad.

Para añadir más descuentos en base a la cantidad, haga doble clic en una línea para abrir la ventana Descuentos por cantidad para la lista de precios.

Indique la cantidad necesaria para recibir el descuento. Luego, indique el porcentaje de descuento total o el precio especial de cada unidad de cantidad.

Aquí podemos indicar el descuento del 3% adicional para las 4 sillas.

Introducimos 4 en la cantidad y luego, ya que nuestro descuento base es 5%, indicamos 8% para otorgar el 3% adicional de descuento del precio de la lista de precios.

Introducir descuentos por cantidad en las unidades

	UoM Code	UoM Name	Quantity	Discount	Special Price
1	Carton	Carton	1.000	3.00	GBP 203.70
2	Carton	Carton	4.000	4.00	GBP 201.60
3	Carton	Carton	0.000	0.00	GBP 210.00

Descuento por cantidad para cada UM

OK Cancel

- Defina los descuentos basados en la cantidad para cada unidad de medida de un artículo
- Añadir una nueva línea para llevar unidades adicionales
- Puede añadir descuentos para unidades aunque no estén definidos en la ventana *Descuentos por período*.

Si ha establecido múltiples unidades de medida para un artículo, puede definir precios y descuentos por cantidad para cada unidad de medida que haya en el grupo de unidades de medida de ese artículo. En la misma ventana (Descuentos por cantidad para la lista de precios), solo añada una nueva línea para traer cada unidad de medida adicional.

Puede añadir un descuento por cantidad para cualquier unidad de medida del artículo, aunque la unidad no esté definida en la lista de precios seleccionada de la ventana Descuentos por período para este artículo.

Sin embargo, si la unidad se elimina más tarde del grupo de unidades de medida, el descuento también se eliminará de esta tabla.

Copia de descuentos existente

Period Discounts

	Valid From	Valid To	Price List	Discount %	Price after
1	30.06	30.07	Small Account Sales	5.00	GBP 166.25
2			Small Account Sales	0.00	

Period Discounts - Items - Selection Criteria

☐ Select Items Without Period Discounts
☒ Select Items of Same UoM Group

#	Select	Item No.	Item Description	UoM Group	Period Discounts
1	☒	A00001	J.B. Officeprint 1420	Manual	Not Defined
2	☒	A00002	J.B. Officeprint 1111	Manual	Not Defined
3	☒	A00003	J.B. Officeprint 1186	Manual	Not Defined
4	☒	A00004	Rainbow ColorJet 5	Manual	Not Defined
5	☒	A00005	Rainbow ColorJet 7.5	Manual	Not Defined
6	☒	A00006	Rainbow 1200 Laser Series	Manual	Not Defined
7	☐	B10000	Printer Label	Paper	Not Defined
8	☒	C00001	Motherboard P4 Turbo	Manual	Not Defined
9	☒	C00002	Motherboard P4 Turbo - Asus	Manual	Not Defined
10	☒	C00003	Quadcore P4 2.4 GhZ	Manual	Not Defined
11	☒	C00004	Tower Case with Power suppl	Manual	Not Defined

OK Cancel

Update Cancel **Copy Discounts**

Una vez que tenga el mismo período y cantidad establecido para algunos artículos, es posible que desee copiar estos descuentos en otros artículos.

En la transacción Descuento por período y cantidad, comience por seleccionar una lista de precios de la casilla desplegable.

Utilice el botón *Añadir artículos* para agregar todos los artículos que recibirán el descuento copiado. Lo predeterminado es seleccionar todos los artículos.

Luego, seleccione el artículo cuya definición del descuento por período o cantidad desee copiar haciendo clic en la fila.

Seleccione el botón *Copiar descuentos*.

Tiene dos opciones adicionales para definir cómo se realiza la copia:

La primera opción es: *Seleccionar artículos sin Descuentos por período* – Esto se utiliza para copiar los descuentos solo a los artículos que aún no tienen ningún descuento por período y cantidad.

La segunda opción es: *Seleccionar artículos del mismo grupo de unidades de medida*: Esto le permite limitar la copia de descuentos a los artículos con el mismo grupo de unidades de medida y solo para las unidades definidas para los artículos destino.

Por ejemplo, si tiene un descuento por período en paquetes de un tipo de papel, podemos decidir copiar el mismo descuento a otro papel con las mismas unidades de medida.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los descuentos por período y cantidad le permiten definir descuentos con fechas de validez y por cantidad para una lista de precios existente.
- Los descuentos introducidos aquí sustituyen al precio básico en la lista de precios asignada al interlocutor comercial.
- Para establecer un descuento por período y cantidad se utilizan varias ventanas. Primero seleccione un artículo y su precio de la lista de precios, luego determine un período de validez antes de abrir una tercera ventana para definir descuentos por cantidad para el período de validez.
- Puede añadir un descuento por cantidad para cualquier unidad de medida del artículo, aunque la unidad no esté definida en la lista de precios seleccionada de la ventana *Descuentos por período* para este artículo. Sin embargo, la unidad de medida en el descuento debe coincidir con la unidad de medida en la línea del documento para que se aplique el descuento.
- Puede copiar descuentos por período y cantidad a otros artículos.

Los descuentos por período y cantidad le permiten definir descuentos por fecha de validez y basados en cantidad en una lista de precios existente.

Los descuentos introducidos aquí sustituyen al precio básico en la lista de precios asignada al interlocutor comercial.

Para establecer un descuento por período y cantidad se utilizan varias ventanas. Primero seleccione un artículo y su precio de la lista de precios, luego determine un período de validez antes de abrir una tercera ventana para definir descuentos por cantidad para el período de validez.

Puede añadir un descuento por cantidad para cualquier unidad de medida del artículo, aunque la unidad no esté definida en la lista de precios seleccionada de la ventana Descuentos por período para este artículo. Sin embargo, la unidad de medida especificada en el descuento debe coincidir con la unidad de medida en la línea del documento para que se aplique el descuento.

Puede copiar descuentos por período y cantidad a otros artículos, seleccionado todos los artículos, artículos específicos o usando las opciones para seleccionar artículos sin descuentos por período o artículos del mismo grupo de unidades de medida.



Determinación de precios: Grupos de descuento

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre los grupos de descuento.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Definir los grupos de descuento que necesite para determinar los precios

En este tema, aprenderá a determinar grupos de descuento para satisfacer sus necesidades en cuanto a la determinación de precios

Escenario empresarial



Su compañía desea introducir algunos descuentos nuevos.

Algunas de estas ofertas se basarán en determinados grupos de clientes.

Otras ofertas estarán disponibles para todos los interlocutores comerciales pero en base a artículos específicos o fabricantes.

Algunos clientes reunirán los requisitos para múltiples descuentos del mismo producto, pero otros recibirán solo uno de los descuentos.

Una oferta será "pague 2, obtenga 1 gratis" para un rango de productos.

Para crear estas ofertas de descuento, utilizarán grupos de descuento.

Imagine que su compañía desea introducir algunos descuentos nuevos.

Algunas de estas ofertas se basarán en grupos de clientes específicos, otras ofertas estarán disponibles para todos los interlocutores comerciales, pero en base a artículos o fabricantes específicos.

Algunos clientes reunirán los requisitos para múltiples descuentos del mismo producto, pero otros recibirán solo uno de los descuentos.

Una oferta será "pague por 2, obtenga uno gratis" por un rango de productos como teléfonos móviles, recargas de cartuchos de tinta y discos.

Para crear estas ofertas de descuento, puede utilizar los grupos de descuento.

Base del descuento

Grupos de
descuento

%

Los grupos de descuento pueden asignarse a:

- Interlocutores comerciales específicos
- Grupos interlocutores comerciales
- Todos los interlocutores comerciales

Los grupos de descuento pueden basarse en:

- Artículos específicos
- Grupos de artículos
- Propiedades del artículo
- Fabricantes de artículos

Los grupos de descuento son el tipo de determinación de precios más flexible.

Puede asignar un grupo de descuento a un interlocutor comercial específico, un grupo de interlocutores comerciales o hasta todos los interlocutores comerciales.

Los descuentos se definen para los artículos específicos o grupos de artículos, una combinación de propiedades del artículo o un fabricante de artículo.

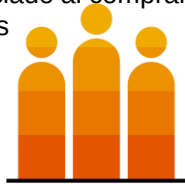
Se pueden definir múltiples descuentos dentro del grupo de descuento. Por ejemplo, dentro del mismo grupo de descuento puede tener un descuento en un grupo de artículos, así como también un descuento para un fabricante específico.

Los descuentos se pueden fijar en un porcentaje o se calculan por cantidad comprada.

Observemos las diferentes combinaciones de descuentos que puede crear usando grupos de descuento.

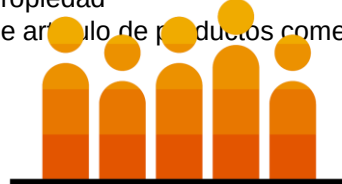
Crear grupos de descuento

- 5% de descuento en el grupo de artículos para impresoras
- 1 caja gratis de papel reciclado al comprar dos cajas



Clientes minoristas

- 2% de descuento en productos fabricados por Rainbow
- 3% de descuento en artículos con la propiedad de artículo de productos comerciales



Grandes clientes

El primer paso para crear un grupo de descuento es pensar los tipos de descuentos que serían adecuados para uno o más interlocutores comerciales y agruparlos dentro del grupo de descuento. Por ejemplo, es posible que desee otorgar 5% de descuento en impresoras a los clientes minoristas y una oferta de 1 caja gratis de papel reciclado cuando compran 2 cajas. Un conjunto de descuentos diferente puede aplicarse al grupo de clientes para los grandes clientes. Para ellos, puede ofrecer 2% de descuento en productos del fabricante Rainbow y 3% de descuento en artículos que tienen la propiedad de artículo de productos comerciales.

Una vez que conoce el tipo de descuentos que desea agrupar, el primer paso para crear el grupo de descuento es seleccionar los interlocutores comerciales a los que los descuentos se aplicarán.

Asignación de grupos de descuento

Asignar a:

- IC específico
- Grupo de clientes
- Grupo de acreedores
- Todos los IC

The screenshot shows the 'Discount Groups' window in SAP. The 'Type' dropdown is expanded, showing the following options: 'Specific BP', 'All BPs', 'Customer Group', 'Vendor Group', and 'Specific BP'. A yellow callout box with the text 'Opciones de selección para quien reciba los descuentos.' points to this dropdown menu. The window also features input fields for 'BP Code' and 'BP Name', a 'Groups' tab, and buttons for 'Add', 'Cancel', and 'Copy To'.

Los grupos de descuento se pueden asignar no solo a interlocutores comerciales específicos, sino a grupos de interlocutores específicos (como los grupos de proveedores o clientes) o hasta asignarse a todos los interlocutores comerciales. Ya que puede asignar un descuento por grupos y para todos los interlocutores comerciales, SAP brinda la opción de excluir interlocutores comerciales específicos de los grupos de descuento. Volveremos a este tema más adelante. Ahora observaremos los tipos de descuentos específicos que están disponibles en todos los grupos de descuento y cómo se aplican.

Grupos de descuento para grupos de artículos

The screenshot shows the 'Discount Groups' SAP transaction. It features a 'Type' dropdown set to 'All BPs'. Below this is a tabbed interface with 'Item Groups' selected. A table lists item groups with columns for '#', 'Group', and 'Discount %'. The table contains seven entries: Accessories, Items, J.B. Printers, PCs, Rainbow Printers, Servers, and Storage. Annotations with yellow callouts point to specific parts of the interface: one points to the 'Discount Groups' title bar, another to the 'Item Groups' tab, a third to the 'Discount %' column header, and a fourth to the 'Discount %' column body. A separate annotation points to the 'New Group' button. At the bottom, there are checkboxes for 'Active', 'From', and 'To' fields, along with 'Add', 'Cancel', and 'Copy To' buttons.

Annotations:

- Ficha para descuentos de grupo de artículos
- Establecer importe de descuento para grupos de artículos
- Todos los grupos de artículos definidos para la empresa

Hay cuatro fichas en todos los grupos de descuento para definir descuentos: Grupos de artículos, propiedades, fabricantes y artículos.

Primero observaremos los grupos de artículos.

La ficha grupo de artículos muestra todos los grupos de artículos definidos para la empresa.

Registre el descuento que desee en la línea para cada grupo de artículos.

Las parametrizaciones de formulario establecidas solo muestran la opción para los descuentos de porcentaje, sin embargo, puede añadir los campos para otorgar artículos gratis en base a la cantidad comprada en la ventana Parametrizaciones de formulario.

Una vez que estableció un descuento en base a un grupo de artículos, todos los artículos que pertenecen a ese grupo de artículos se incluyen automáticamente en el descuento.

Esto significa que cuando un nuevo registro maestro de artículos se asigna a un grupo de artículos, este automáticamente se añadirá a cualquier grupo de descuento que esté basado en ese grupo de artículos.

Grupos de descuento por propiedades

The screenshot shows the 'Discount Groups' configuration window. At the top, there are fields for 'Type' (set to 'Customer Group') and 'Group Name' (set to 'Large Accounts'). Below these are tabs for 'Item Groups', 'Properties', 'Manufacturers', and 'Items'. The 'Properties' tab is active, showing a table with columns '#', 'Properties', and 'Discount %'. The table contains 9 rows, each with 'Items Property' followed by a number. A yellow callout bubble points to the 'Properties' tab with the text 'Ficha para propiedades de artículo'. Another yellow callout bubble points to the 'Discount %' column with the text 'Seleccionar una regla para calcular el descuento'. To the right of the table, a dropdown menu 'Disc. Relations' is open, showing options: 'Lowest Discount' (highlighted), 'Highest Discount', 'Average', 'Total', and 'Discount Multiples'. At the bottom, there is a 'Reset' button, a checkbox for 'Active' (checked), and fields for 'From' and 'To'. There are also 'Add', 'Cancel', and 'Copy To' buttons.

Establezca una regla para:

- El más alto
- El más bajo
- Promedio
- Total de todos los descuentos
- Multiplicación de descuentos

Otra opción es utilizar propiedades de artículo como una forma de indicar qué artículos deben tener un descuento.

Una excelente función de los grupos de descuento a nivel de propiedades de artículo es que SAP Business One le permite definir un descuento para varias propiedades a la vez.

Además, puede utilizar una regla para decidir el descuento que debe utilizar el sistema para efectuar el cálculo:

- Descuento más alto: la propiedad con el descuento superior determinará el descuento general calculado para el artículo.
- Descuento más bajo: la propiedad con el descuento inferior determinará el descuento general calculado para el artículo.
- El descuento medio: el sistema calcula la media de todos los descuentos de las propiedades. La media resultante se utiliza como valor de descuento.
- Descuento total: el sistema suma todos los descuentos de las propiedades aplicables al artículo. El total resultante (hasta un máximo de 100%) se utiliza como valor de descuento.
- Descuentos múltiples: El sistema multiplica los descuentos de las propiedades que se aplican al artículo.

Grupos de descuento por fabricantes

Discount Groups

Type: Customer Group | Group Name: Large Accounts

Item Groups | Properties | Manufacturers | Items

#	Manufacturer	Discount %
1	A+ Electronics	
2	AccentInc	
3	I-Tech	
4	J.B.	
5	LeMon	
6	OEC Computers	
7	PCM	
8	Prosoft	
9	Rainbow	2.0%

☒ Active | From: | To: |

Add | Cancel | New Manufacturer | Reset | Copy To

Ficha de los fabricantes

Defina un descuento para los productos de un fabricante concreto

Puede añadir nuevos fabricantes a la lista.

Otra forma de definir un grupo de descuento es por fabricante.

Por ejemplo, imagine que vende impresoras y accesorios Rainbow. El fabricante, Rainbow, le ofrece un precio menor como distribuidor para todos sus productos. Le gustaría compartir este ahorro ofreciendo un descuento del 2% en todos los productos Rainbow a los clientes grandes.

Puede fijar un grupo de descuentos para el grupo de clientes de grandes cuentas que incluya un 2% de descuento para todos los productos fabricados por Rainbow.

Grupos de descuento por artículos

Discount Groups

Type
Customer Group▼

Group Name
Schools▼

Item Groups

Properties

Manufacturers

Items

#	Item Code	Item Description	Discount %
1	R00001	Printer Paper A4 White	2.00
2	R00002	Printer Paper A4 Recycled	3.00
3	R00003	Yellow copy paper	2.00

☒ Active From To

OK

Cancel

Copy To ▼

Ficha para definir descuentos por código de artículo

Añadir artículos a la tabla

La cuarta ficha es la ficha Artículos.

Aquí puede enumerar artículos individuales que desee descontar. A diferencia de otras fichas, la lista está vacía hasta que añada los artículos que desea descontar. Esto funciona si piensa en las grandes cantidades de artículos que una empresa puede tener.

Aquí vemos un grupo de descuento definido para los colegios, para promocionar la venta de papel de copia.

Artículos gratis

The screenshot shows the SAP 'Form Settings - Discount Groups' window on the left and the 'Discount Groups' table on the right. The 'Form Settings' window has tabs for 'Table Format', 'Row Format', and 'Document'. The 'Table Format' tab is active, showing a list of columns with 'Visible' and 'Active' checkboxes. The 'Discount Groups' table has columns for 'Item Groups', 'Properties', 'Manufacturers', and 'Items'. The 'Items' sub-table is highlighted, showing two rows of discount data.

#	Item ...	Item Description	Discou...	Paid Qty	Free Qty	Max. Free Qty
1	→ I0000	Rainbow 95 Inkjet Cartridge	0.00	2.000	1.000	4.000
2	→ I0000	Rainbow Ink 6-Pack and Photo P	0.00	4.000	2.000	8.000

Los descuentos de productos gratis pueden definirse en las 4 fichas

Descuento conforme a la cantidad comprada

Las compañías con frecuencia deben ofrecer precios de incentivo con productos gratuitos. Los descuentos se pueden basar en función de la cantidad comprada.

Los descuentos de productos gratuitos pueden fijarse en las cuatro fichas.

Existen 3 campos para establecer un descuento variable conforme a la cantidad comprada.

Los campos se ocultan hasta que los selecciona en Parametrizaciones de formulario y luego amplíe la ventana o desplácese para ver los campos adicionales.

Artículos gratis

Discount Groups

Type
All BPs

Item Groups		Properties	Manufacturers	Items		
#	Item ...	Item Description	Discou...	Paid Qty	Free Qty	Max. Free Qty
1	➔	10000 Rainbow 95 Inkjet Cartridge	0.00	2.000	1.000	4.000
2	➔	10000 Rainbow Ink 6-Pack and Photo P...	0.00	4.000	2.000	8.000

Compre 3 cartuchos, obtenha 1 gratis.
4 cartuchos gratuitos como máximo.

Buttons: Clear Table, Add, Reset, Update, Cancel, Copy To

Para fijar un descuento variable conforme a la cantidad comprada:

- Especifique la cantidad pagada en la primera columna. Esta es la cantidad que un cliente abonará o que usted compraría de un proveedor. En este ejemplo, la cantidad abonada es 2.
- La segunda columna especifica la cantidad que se otorga de forma gratuita cuando la cantidad de pago se compra. En este ejemplo, el cliente recibe 1 artículo gratis por cada dos comprados.
- El último campo es opcional, pero especifica un límite para los artículos gratis. En el ejemplo, está definido en 4. El cliente recibirá hasta 4 artículos gratis con 8 artículos pagados. Si hay más de 8 artículos pagados, el cliente solo recibe 4.

Observe que los artículos comprados y los artículos gratuitos deben tener el mismo código de artículo. La funcionalidad no cubre la compra de artículos con un artículo diferente como el artículo gratuito.

Cálculo de descuento de productos gratuitos

Artículo N.º	Cantidad pagada	Cantidad gratuita	Cantidad gratuita máxima
I00031	2	1	4

Cantidad comprada	% de descuento	Total (ML)	Comentarios
2	0	Precio unitario *2	Sin descuento
3	33,33	Precio unitario *2	Pague 2 y obtenga 1 gratis
4	25	Precio unitario *3	Pague 3 y obtenga 1 gratis
5	20	Precio unitario *4	Pague 4 y obtenga 1 gratis
6	33,33	Precio unitario *4	Pague 4 y obtenga 2 gratis
12	33,33	Precio unitario *8	Pague 8 y obtenga 4 gratis
15	26,67	Precio unitario *11	Pague 11 y obtenga 4 gratis

Exploremos cómo se calcula realmente el descuento.

En el ejemplo mostrado, el grupo de descuento se establece de la siguiente forma:

- La cantidad abonada se fija en 2
- La cantidad gratuita se fija en 1
- El número máximo de artículos gratuitos es 4.

Si el cliente compra 2, no se aplicará el descuento.

Si el cliente compra 3, el descuento se aplicará otorgando un descuento del 33,33% del precio regular.

En otras palabras, si el cliente compra 3 obtiene 1 de los 3 gratis.

Si el cliente compra 4, solo obtienen un descuento en base a 3 comprados, por lo tanto, el porcentaje de descuento se reduce de un tercio a un cuarto.

Si el cliente compra 6 artículos, el descuento es del 33,33%. el cliente abona por 4 artículos y obtiene 2 gratis.

El cliente básicamente obtiene 1 gratis con cada 3 artículos comprados, con un límite máximo de 4 artículos gratis.

Por lo tanto, si el cliente compra 12 artículos (4*3 artículos), obtendrá el número máximo de productos gratuitos.

Productos gratuitos en el pedido de cliente

Si se devuelve el artículo, el cliente recibirá el reembolso en base al precio descontado.

The screenshot shows the SAP Sales Order (Sales Order) interface. The customer is C23900, Name is Parameter Technology, Contact Person is Daniel Brown, and the currency is GBP. The order number is 1252, Status is Open, and the posting date is 20.05.2020. The order is divided into three tabs: Contents, Logistics, and Accounting. The Contents tab is active, showing a table with two items. Item 1 is 'Rainbow 95 Inkjet Cartridge' with a quantity of 3, a unit price of GBP 25.50, and a discount of 33.33%. Item 2 is a free item with a quantity of 1 and a unit price of 0.00. The discount is calculated as 33.33% of the total price of the items. The total price before discount is GBP 51.00, and the total price after discount is GBP 61.20. The discount is applied automatically based on the quantity purchased.

Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Discount	Total (LC)
1	Rainbow 95 Inkjet Cartridge	3	GBP 25.50	33.33 %	GBP 51.00
2			0.00	0.00 %	GBP 0.00

Summary Type: No Summary
Price Source: Active Price List, Discount Groups
Manual

Sales Employee: Brad Thompson
Owner: Spear, Michael

Total Before Discount: GBP 51.00
Discount: %
Freight: GBP 0.00
Tax: GBP 10.20
Total: GBP 61.20

El descuento se aplica automáticamente en base a la cantidad comprada

Cuando la cantidad introducida es 3...

Podemos ver el efecto del descuento de cantidad múltiple en un pedido de cliente.

Cuando la cantidad de artículos se registra en la línea, el sistema automáticamente registra el porcentaje de descuento calculado en la línea.

Cuando la cantidad de artículos registrada es 3, el sistema automáticamente registra automáticamente un descuento de 33,33% en el campo Descuento en la línea del pedido de cliente.

Si el cliente devuelve uno de los artículos, el cliente recibirá un reembolso en base al precio de compra descontado.

En este ejemplo, el cliente recibirá un tercio del precio total abonado por los tres artículos.

Productos gratuitos o porcentaje

Discount Groups

Type
All BPs

Item Groups		Properties	Manufacturers		Items	
#	Item Code	Item Description	Discou...	Paid Qty	Free Qty	Max. Fre...
1	A00004	Rainbow ColorJet 5	1.00	0.000	0.000	0.000
2	I00007	Rainbow 95 Inkjet Cartridge	0.00	2.000	1.000	4.000
3	I00008	Rainbow Ink 6-Pack and Photo P	0.00	4.000	2.000	8.000

Descuento por porcentaje

Descuento conforme a la cantidad comprada

Descuentos exclusivos mutuamente:

- Descuento fijo por porcentaje
- Descuento variable conforme a la cantidad comprada

Active From To OK Cancel Reset Copy To

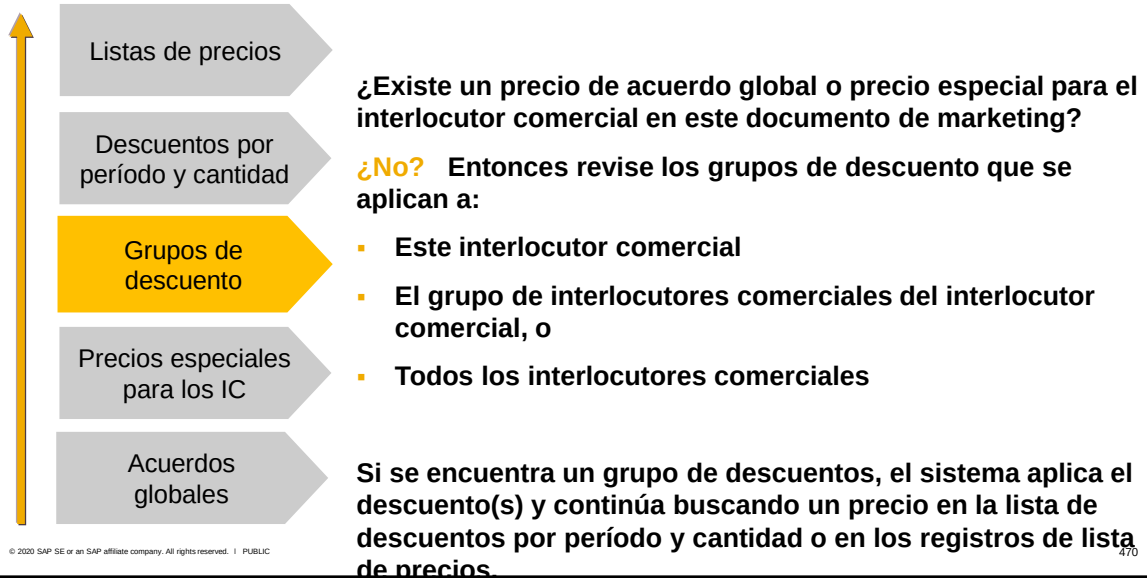
Para cada línea, defina el descuento por un porcentaje de descuento fijo o un descuento variable conforme a la cantidad comprada.

En otras palabras, los dos tipos de descuento son mutuamente exclusivos.

En el ejemplo vemos que las columnas de los productos gratuitos están desactivadas en la primera línea en la que aparece el porcentaje de descuento fijo.

En las otras dos líneas, vemos que la columna de porcentaje de descuento está desactivada porque hemos definido el descuento conforme a la cantidad comprada de dichos artículos.

Determinación de precios



Cuando el sistema busca un precio, busca el tipo de precio más específico primero.

Primero, el sistema busca un precio en un acuerdo global válido. Si no se encuentra ninguno, el sistema verifica precios especiales para interlocutores comerciales.

Si no existe uno, entonces el sistema busca los grupos de descuento.

El sistema buscará grupos de descuento que se apliquen a este interlocutor comercial, los grupos de interlocutores comerciales asociados con esos interlocutores comerciales o un grupo de descuentos que se aplique a todos los interlocutores comerciales.

Una vez que se encuentran los grupos de descuento, el sistema aplica el descuento(s) y, a continuación, busca un precio en los descuentos por período y cantidad o en la lista de precios para que se apliquen los descuentos.

Existen algunos factores que controlan si un grupo de descuento se encontrará cuando se crea un documento de marketing.

Determinación de precios y grupos de descuento

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	???

Documento		
	Precio p/un.	Descuento
Artículo	???	5%

1. ¿Existe un acuerdo global específico válido para el artículo?

NO

2. ¿Existe un precio especial para los IC?

NO

3. ¿Existe un grupo de descuento?

SÍ

3. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?

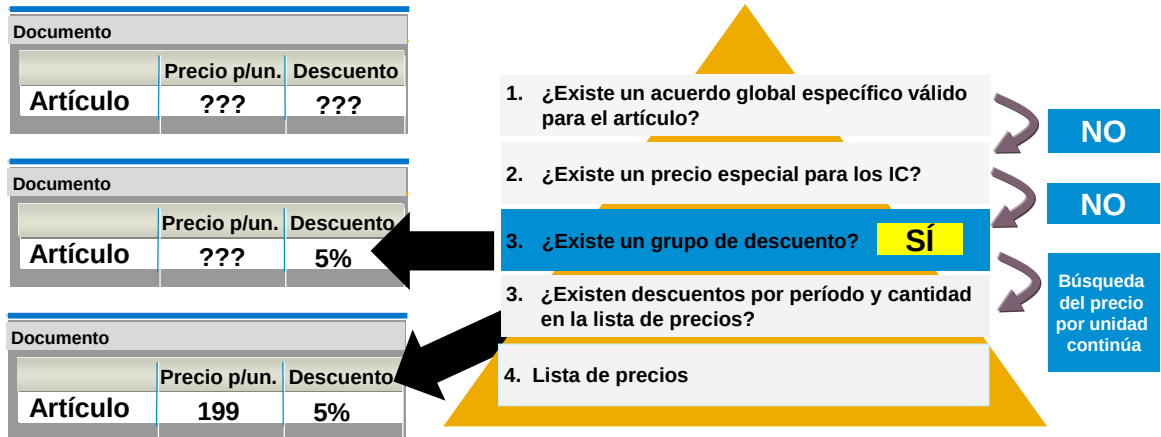
4. Lista de precios

Cuando el sistema busca un precio, busca el tipo de precio más específico primero.

Primero, el sistema busca los acuerdos globales aplicables o precios especiales para los interlocutores comerciales. Si no existe uno, entonces el sistema busca los grupos de descuento.

El sistema buscará grupos de descuento que se apliquen a este interlocutor comercial, los grupos de interlocutores comerciales asociados con esos interlocutores comerciales o un grupo de descuentos que se aplique a todos los interlocutores comerciales.

Determinación de precios y grupos de descuento



Un grupo de descuentos contiene descuentos, pero no incluye ningún precio. Si se encuentra un grupo de descuentos, se introducirá el descuento o descuentos aplicados.

El sistema continuará buscando un precio en la lista de precios asignada al cliente.

Parametrizaciones de validez

Discount Groups

Type: Customer Group Group Name: All

#	Item Code	Item Description	Discount %	Paid Qty	Free Qty	Max....
1	R00001	Printer Paper A4 White	2.00	0.000	0.000	0.000
2	R00002	Printer Paper A4 Recycled	3.00	0.000	0.000	0.000

☒ Active From 15.06. To 30.09.

Buttons: Clear Table, Add, Reset, OK, Cancel, Copy To

Existen algunos factores que controlan si un grupo de descuento se encontrará cuando se crea un documento de marketing.

Uno de los factores que controla si un grupo de descuento se aplica a un documento es la parametrización de validez.

Como todos los precios, tiene la opción de marcar un grupo de descuento como inactivo o fijar un rango de fechas de validez para un grupo de descuento.

Puede marcar el grupo de descuento como activo o inactivo. Los grupos de descuento están activos de forma predeterminada.

Si un rango de fecha se fija para un grupo de descuento activo, el descuento se aplicará a un documento de marketing si la fecha de contabilización del documento se encuentra en el rango de fecha activo.

Exclusión de IC o artículos



Otro factor para aplicar un grupo de descuento en un documento de marketing puede ser que un interlocutor comercial o artículo se excluya de los grupos de descuento.

Aunque defina que un grupo de descuento se aplique a todos los interlocutores comerciales, tiene la opción de excluir un interlocutor comercial de todos los grupos de descuento.

Tal vez, este cliente posee contratos muy específicos o tal vez elige no aplicar ningún grupo de descuento para los nuevos clientes hasta que hayan comprado una determinada cantidad.

De forma similar, tiene la opción de excluir un artículo de todos los grupos de descuento, aunque ese artículo normalmente se incluiría en un descuento en base al grupo de artículos, propiedades del artículo o fabricante. Tal vez, es un artículo de temporada que nunca tiene descuento durante las ventas de temporada alta.

En cualquiera de estos casos, usted elige excluir el interlocutor comercial o el artículo en el registro de datos maestros.

Exclusión de IC

La casilla de verificación *No aplicar grupos de descuento* está ubicada en la ficha *Condiciones de pago*.

- Si se selecciona, todos los grupos de descuento que se aplicarían se ignoran en los documentos.
- La casilla de verificación afecta solo a grupos de descuento no a otros precios especiales.
- Aún puede establecer descuentos manualmente en los documentos.
- No afecta a los descuentos que se copian de los documentos base

Effective Discount Groups: Lowest Discount
Effective Price: Default Priority

Business Partner Bank

Bank Country	Germany
Bank Name	Bundesbank
Bank Code	10000000
Account	45-2769-8888
BIC/SWIFT Code	MARKF1100

☒ Do Not Apply Discount Groups

☐ Allow Partial Delivery of Sales Order

☐ Endorsable Checks from This BP

☐ This BP Accepts Endorsed Checks

La casilla de verificación se localiza en la ficha Condiciones de pago del registro de datos maestros del interlocutor comercial. La casilla de verificación está desmarcada de forma predeterminada.

Si selecciona la casilla de verificación No aplicar grupos de descuento, todos los grupos de descuento que normalmente se aplicarían se ignoran en los documentos de marketing para este interlocutor comercial.

Esta casilla de verificación afecta solo a grupos de descuento no a otros precios especiales.

Aunque la casilla de verificación esté marcada para un interlocutor comercial, aún puede definir un descuento manualmente en el área de cabecera o en la línea de un documento.

Esta configuración no afecta a los descuentos que se copian de los documentos base. Al copiar un documento a un documento destino, los descuentos del documento base se copian al documento destino independientemente de lo que se define en la casilla de verificación No aplicar grupos de descuento.

Por ejemplo, podría existir un pedido de cliente creado antes de que la casilla de verificación se marque para un interlocutor comercial.

Excluir artículo de grupos de descuento

The screenshot shows the 'Item Master Data' form for item 'OF2003', 'Office Chair'. The 'Inventory Item' checkbox is checked. The 'Do Not Apply Discount Groups' checkbox is highlighted with a yellow box. The form includes tabs for General, Purchasing Data, Sales Data, Inventory Data, and Planning Data. The 'General' tab is active, showing fields for Manufacturer (GEC Computers), Shipping Type (Fedex EM), and Manage Item by (None).

Item No.	Manual	OF2003	☒ Inventory Item
Description	Office Chair		
Foreign Name			
Item Type	Items		
Item Group	Items		
UoM Group	Manual	Bar Code	
Price List	Base Price	Unit Price	

General Purchasing Data Sales Data Inventory Data Planning Data

☐ Do Not Apply Discount Groups

Manufacturer: GEC Computers
Additional Identifier:
Shipping Type: Fedex EM
Serial and Batch Numbers
Manage Item by: None

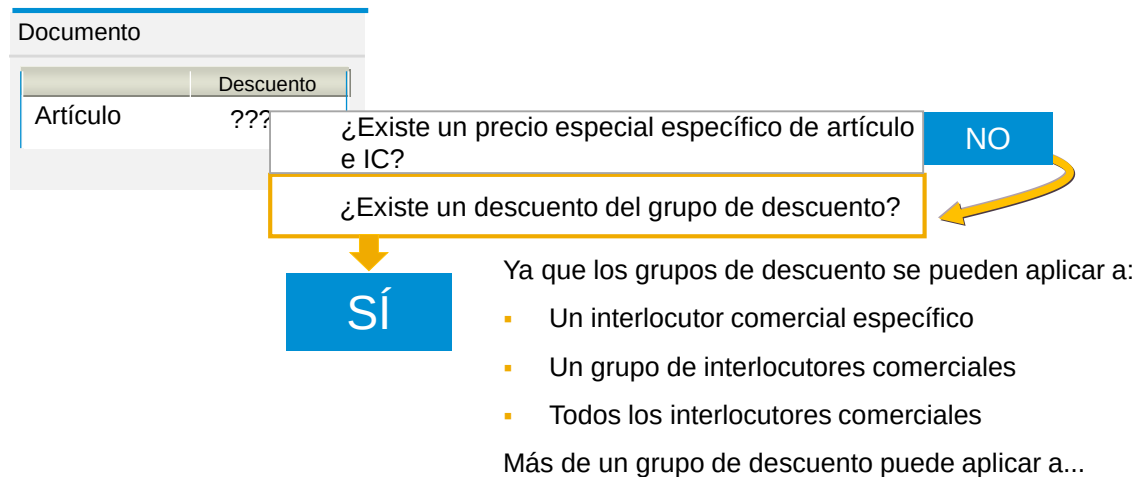
- La misma c. de verificación en el reg. maestro de Art.
- Aún puede aplicar los descuentos en documentos manualmente.
- Los descuentos se copian a los documentos destino, aunque la casilla de verificación esté marcada.

La misma casilla de verificación aparece en los datos maestros del artículo para excluir un artículo específico de los grupos de descuento. Esto podría ser útil para un artículo de temporada que no desea descontar durante la temporada alta.

Como con la parametrización de los interlocutores comerciales, aún puede aplicar descuentos manualmente en el artículo en los documentos de marketing.

Los descuentos de un documento base se copian al documento destino, aunque la casilla de verificación No aplicar grupos de descuento esté marcada.

Múltiples descuentos



Luego de que el sistema eliminó un precio especial para el interlocutor comercial y artículo en una línea del documento de ventas, el sistema busca un grupo de descuento. Sin embargo, ya que los grupos de descuento se pueden aplicar a un interlocutor comercial, un grupo de interlocutores comerciales y a todos los interlocutores comerciales con solapamiento de períodos de validez, el sistema puede buscar más de un grupo de descuento. De hecho, hasta dentro de un grupo de descuento, se pueden aplicar múltiples descuentos, por ejemplo si un grupo de descuento contiene un 3% en un grupo de artículos que contiene artículos que también reúnen los requisitos para un 5% de descuento por fabricante. En todos estos casos, el sistema debe determinar cómo aplicar los múltiples descuentos encontrados. La forma de gestionar el problema de múltiples descuentos es fijar una regla para la determinación del descuento efectivo.

Regla de descuento efectivo

Business Partner Master Data

Code: Manual C50000 Customer

Name: ADA Technologies

Foreign Name:

Group: Distributors

Currency: Euro

Federal Tax ID: DE566678960

Owner: Levine, Bill

General Contact Persons Addresses Payment Terms

Payment Terms: Net30

Interest on Arrears %:

Price List: Distributor Sales Price

Total Discount %:

Credit Limit: 0.00

Commitment Limit: 0.00

Dunning Term: Standard

Automatic Posting: Interest and Fee

Effective Discount Groups: Lowest Discount

Effective Price: Default Priority

Business Partner Bank: Default Priority

Bank Country: Lowest Price

Bank Name: Highest Price

Bank Code: 10000000

#	Group Name	Price List	Effective Discount Groups
1	Customers		Lowest Discount
2	Large Accounts		Lowest Discount
3	Distributors	Distributor Sales Price	Lowest Discount
4	Small Accounts	Small Account Sales Price	Lowest Discount
5	Government		Lowest Discount
6	High Tech		Lowest Discount
7	Construction	Regular Sales Price	Lowest Discount
8	Production		Lowest D
9	Non-Profits		Lowest D
10	VIP	VIP	Total
11	Schools		Lowest D

Descuento efectivo:

- El más bajo (predeterminado)
- El más alto
- Promedio
- Total
- Multiplicado

Puede establecer la regla para el descuento efectivo para un interlocutor comercial o para un grupo de interlocutores comerciales. Puede seleccionar una de cinco parametrizaciones para el descuento efectivo: el más bajo, el más alto, promedio, total, multiplicado:

- El descuento más bajo: Se establece el descuento más bajo disponible (Este es el predeterminado).
- El descuento más alto: Se establece el descuento más alto.
- Promedio: Se establece el promedio de todos los descuentos disponibles.
- Total: Se establece la suma de todos los descuentos disponibles.
- Multiplicado: El sistema multiplica todos los descuentos disponibles y utiliza el resultado como el descuento.

Cuando crea un nuevo registro de interlocutores comerciales, el sistema le preguntará si desea traer el descuento efectivo del grupo de interlocutores comerciales. Si responde "no", el nuevo interlocutor comercial se establecerá en el descuento efectivo más bajo. Puede modificar esto en cualquier momento en los datos maestros de interlocutores comerciales.

Nota: El descuento efectivo se desactiva si marca la casilla de verificación No aplicar grupos de descuento.

También puede modificar el descuento efectivo en las ventanas de configuración del grupo de interlocutores comerciales. Si selecciona un nuevo valor de descuento efectivo, se le pregunta si se actualizan todos los registros de interlocutores comerciales existentes para el grupo.

Ventas de los grupos de descuento

Los grupos de descuento son muy flexibles

- Nuevos artículos se incluyen automáticamente en los grupos de descuento aplicables
- Se puede incluir o excluir artículos
- Se puede incluir o excluir interlocutores comerciales
- Se pueden establecer los precios para los productos gratuitos
- Realización de informe de grupos de descuento



Una gran ventaja al usar los grupos de descuento es cuando crea nuevos artículos, cualquier grupo de descuento que se aplica se incluye automáticamente.

Por ejemplo, digamos que existe un grupo de descuento para productos asignados al grupo de artículos para escáneres. Cada vez que crea un artículo nuevo y lo asigna al grupo de artículos para escáneres, pertenecerá automáticamente al grupo de descuento de escáneres.

Puede incluir o excluir artículos e interlocutores comerciales

Puede definir una determinación de precios libre basándose en las cantidades compradas, así como en porcentajes de descuento fijo.

Además, la realización de informes está disponible para los grupos de descuento.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Los grupos de descuento pueden definirse para IC específicos, grupos de IC o todos los IC.
- Dentro de un grupo de descuentos, puede establecer descuentos en grupos de artículos, propiedades, fabricantes o artículos. Si se establecen múltiples descuentos de propiedades en un grupo de descuento, la regla se establece para determinar cómo aplicar los descuentos.
- Los descuentos se pueden aplicar en base a un porcentaje fijo o una cantidad variable comprada. La última opción se utiliza para otorgar productos gratuitos.
- Los nuevos artículos se añaden automáticamente a los grupos de descuento aplicables en base a los grupos de artículos, propiedades o fabricantes.
- Los artículos e interlocutores comerciales se pueden excluir de los grupos de descuento.
- Los grupos de descuento pueden tener períodos de validez o se pueden marcar como inactivos.
- Las reglas de descuento efectivo resuelven situaciones en las que los grupos de descuento múltiples se aplican a un documento de marketing.
- Los grupos de descuento contienen solo descuentos, no contienen precios por unidad. Una vez se ha aplicado un grupo de descuentos a una línea del documento, el sistema continuará buscando un precio por unidad en la lista de precios.

Aquí se detallan algunos puntos clave que muestran las ventajas y la flexibilidad de los grupos de descuento.

Los grupos de descuento pueden definirse para IC específicos, grupos de IC o todos los IC.

Dentro de un grupo de descuentos, puede establecer descuentos en grupos de artículos, propiedades, fabricantes o artículos.

Si se establecen múltiples descuentos de propiedades en un grupo de descuento, la regla se establece para determinar cómo aplicar los descuentos.

Los descuentos se pueden aplicar en base a un porcentaje fijo o una cantidad variable comprada. La última opción se utiliza para otorgar productos gratuitos.

Los nuevos artículos se añaden automáticamente a los grupos de descuento aplicables en base a los grupos de artículos, propiedades o fabricantes.

Los artículos e interlocutores comerciales se pueden excluir de los grupos de descuento.

Los grupos de descuento pueden tener períodos de validez o se pueden marcar como inactivos.

Las reglas de descuento efectivo resuelven situaciones en las que los grupos de descuento múltiples se aplican a un documento de marketing.

Los grupos de descuento contienen solo descuentos, no contienen precios por unidad. Una vez se ha aplicado un grupo de descuentos a una línea del documento, el sistema continuará buscando un precio por unidad en la lista de precios.



Determinación de precios: Precios especiales para interlocutores comerciales

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema sobre los precios especiales para interlocutores comerciales.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Establecer los precios especiales para interlocutores comerciales.

En este tema, aprenderá a configurar los precios especiales para interlocutores comerciales. Se recomienda completar la formación sobre descuentos por período y cantidad antes de empezar este tema.

Escenario empresarial



- Algunos clientes reciben precios especiales de artículos debido a su relación con la empresa.
- Algunos de estos precios se establecen en relación con una lista de precios determinada.
- Otras veces, estos precios se configuran específicamente para este interlocutor comercial y artículo sin hacer referencia a ninguna lista de precios.

Imagine que algunos clientes reciben precios especiales debido a su relación con la empresa. A veces, estos precios se configuran en relación con una lista de precios determinada, como la lista de precios asignada a ese interlocutor comercial. Otras veces, los precios se configuran específicamente para este interlocutor comercial sin hacer referencia a ninguna lista de precios. Esto se lleva a cabo usando precios especiales para interlocutores comerciales.

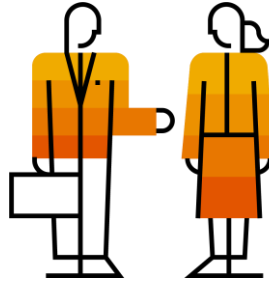
Precios especiales para interlocutores comerciales

Para un interlocutor comercial determinado



Precios especiales para artículos seleccionados de un interlocutor comercial:

- Con o sin referencia a una lista de precios
- Puede ser una lista de precios diferente a la que se ha asignado al IC
- Cálculo del descuento
- Actualización automática cuando se actualizan las listas de precios



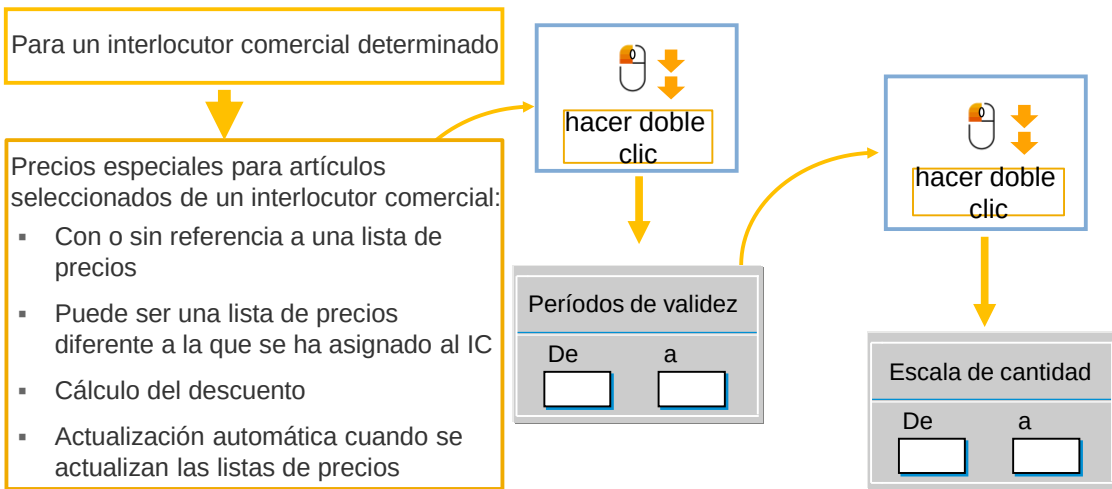
Los precios especiales para los interlocutores comerciales le permiten otorgar un descuento (o recargo) en artículos para un determinado interlocutor comercial.

Los precios especiales son muy flexibles. Puede crear precios especiales con o sin referencia a una lista de precios, y ni siquiera debe ser la lista de precios asociada al interlocutor comercial.

Puede establecer un descuento de porcentaje estándar o recargo para el interlocutor comercial que se predeterminará en las líneas a medida que añada artículos por precios especiales. Puede modificar este porcentaje luego de añadir el artículo.

Puede incluso definir el precio especial para que se actualice y vuelva a calcular cuando la lista de precios a la que hace referencia se actualiza.

Precios especiales para interlocutores comerciales



Al igual que se aplican descuentos de período y cantidad a las listas de precios, los precios especiales para los interlocutores comerciales también pueden tener descuentos de período y cantidad. Hay que hacer doble clic en el precio especial para que se abran los campos en los que puede introducir las fechas en las que el precio es válido. Haciendo clic una segunda vez puede definir el descuento de cantidad basado en una escala de cantidad para el período de validez que acaba de definir. Al igual que sucede con los descuentos de período y cantidad, cualquier artículo que pertenezca a un grupo de unidades de medida le permitirá definir precios por unidad a los artículos que pertenezcan a dicho grupo de unidades de medida. Una vez que haya definido un precio especial para un artículo, podrá copiar los descuentos para copiar el intervalo de fechas y los porcentajes en otros artículos seleccionados para dicho interlocutor comercial.

Determinación de precios en Business One

Precios especiales
para interlocutores
comerciales

***Sustituye a todos los precios
excepto los acuerdos globales
específicos.***

1. ¿Existe un precio de acuerdo global específico? **NO**
2. ¿Existe un precio especial específico de artículo e IC? **SÍ**
3. ¿Existe un grupo de descuento?
4. ¿Existen descuentos por período y cantidad en la lista de precios?
5. Lista de precios



Los precios especiales definidos para un interlocutor comercial sustituyen el resto de los precios en un documento de marketing, excepto los precios fijados en un acuerdo global específico con este interlocutor comercial. Esto es así porque son los precios más específicos que se pueden definir en SAP Business One.

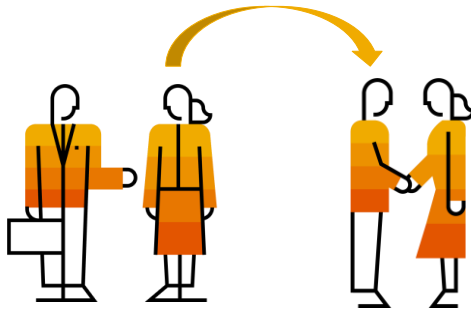
Es el primer precio que busca el sistema.

Si no se encuentra un precio especial para este interlocutor comercial, el sistema buscará un grupo de descuento, a continuación, los descuentos de período y cantidad de la lista de precios asignada al documento y, finalmente, un precio de la lista de precios.

Para que un precio especial se aplique a un artículo del documento, la fecha debe estar dentro del período de validez y la unidad de medida de la línea debe coincidir con la unidad de medida de la definición del precio especial.

Copiar precios especiales

Una vez haya fijado un precio especial, puede copiar el precio a otros interlocutores comerciales.



Opciones ***Copiar precios especiales en criterios de selección:***

- Sustituir todos los artículos
- Sustituir sólo los artículos existentes
- No sustituir artículos

Una función muy práctica de los precios especiales es que, una vez que defines un precio especial, puedes copiarlo y aplicarlo a otros interlocutores comerciales.

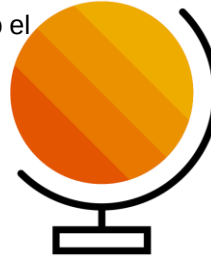
Hay una serie de reglas para copiar los precios especiales de un interlocutor comercial a otros:

- Sustituir artículos (todos):
El sistema copia todos los precios especiales y posiblemente sobrescribe los precios existentes.
- Sustituir sólo artículos existentes:
El sistema sobrescribe todos los precios especiales que existen en los registros del interlocutor comercial (IC) de origen y de destino. Al utilizar esta función no se añade ningún nuevo precio especial.
- No sustituir artículos:
El sistema añade los nuevos precios especiales, pero no cambia los existentes.

En la transacción se selecciona el interlocutor comercial que en ese momento tiene los precios especiales que quiere copiar. A continuación, se seleccionan los interlocutores comerciales por código, el grupo de interlocutores comerciales o las propiedades del interlocutor comercial.

Actualizar globalmente los precios especiales

- Hay 4 fichas para actualizar los precios especiales globalmente:
 - Cambiar descuento aumentando o disminuyendo el porcentaje
 - Cambiar precios de los artículos por porcentaje
 - Actualizar precios especiales desde la lista de precios vinculada
 - Borrar precios especiales



Hay una transacción que permite actualizar todos los precios especiales de forma global en SAP Business One.

Dicha transacción contiene cuatro fichas que ofrecen distintas opciones sobre cómo actualizar los precios. Seleccionará la ficha correspondiente para: cambiar el descuento aumentando o disminuyendo el porcentaje, cambiar los precios de los artículos por porcentaje, actualizar los precios especiales desde la lista de precios vinculada o borrar los precios especiales existentes.

En todas estas fichas hay unos criterios de selección que permiten seleccionar los precios por interlocutores comerciales, grupo de clientes, grupo de proveedores o propiedades del interlocutor comercial.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Es posible aplicar precios especiales a interlocutores comerciales para definir un descuento o recargo en los artículos de un interlocutor comercial concreto.
- El precio especial puede estar en relación con una lista de precios o no.
- Puede seleccionar un porcentaje por defecto para las líneas. Puede modificar este porcentaje después de añadir artículos.
- Puede definir que el precio especial se vuelva a ajustar cuando la lista de precios de referencia se actualice.
- Las mismas opciones que hay en los descuentos por período y cantidad existen para los precios especiales. Se puede definir un periodo de validez y/o precios basados en una escala de cantidad. Si un artículo pertenece a un grupo de unidades de medida, puede definir descuentos por cantidad por unidad de medida.

Es posible aplicar precios especiales a interlocutores comerciales para definir un descuento o recargo en los artículos de un interlocutor comercial concreto.

El sistema busca primero los precios especiales para los interlocutores comerciales antes de buscar cualquier otro tipo de precio. Si encuentra un precio especial para el interlocutor comercial, utilizará ese precio en la línea del documento de marketing.

El precio puede estar en relación con una lista de precios o no. No es necesario que la lista de precios referenciada sea la lista de precios asociada con el interlocutor comercial.

Puede establecer un descuento de porcentaje estándar para el interlocutor comercial que se predeterminará en las líneas a medida que añada artículos por precios especiales. Puede modificar este porcentaje luego de añadir el artículo.

Puede definir que el precio especial se vuelva a ajustar automáticamente cuando la lista de precios a la que hace referencia se actualice.

Las mismas opciones que hay en los descuentos por período y cantidad existen para los precios especiales. Se puede definir un periodo de validez y/o precios basados en una escala de cantidad. Si un artículo pertenece a un grupo de unidades de medida, puede definir descuentos por cantidad por unidad de medida; pero, para que se puedan aplicar dichos descuentos, la unidad de medida de la línea debe coincidir con la unidad de medida especificada en el descuento.



Producción y MRP: **Introducción a la planificación de necesidades de materiales**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema Introducción a la planificación de necesidades de materiales.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Explicar el concepto de MRP y los pasos del proceso

- ~~Al finalizar este tema, podrá explicar los conceptos relacionados con la planificación de necesidades~~ de materiales y los pasos principales del proceso
- Para empezar, vamos a introducir los conceptos que hay detrás de la MRP para entender el proceso y sus recomendaciones.
- Analizaremos definiciones y los datos de planificación que desee configurar para ejecutar el asistente de la planificación de necesidades de materiales
- A continuación, seguiremos los pasos del asistente de MRP.
- Finalmente, analizaremos los resultados de MRP y veremos cómo generar automáticamente documentos de compras y de producción a partir de las recomendaciones.

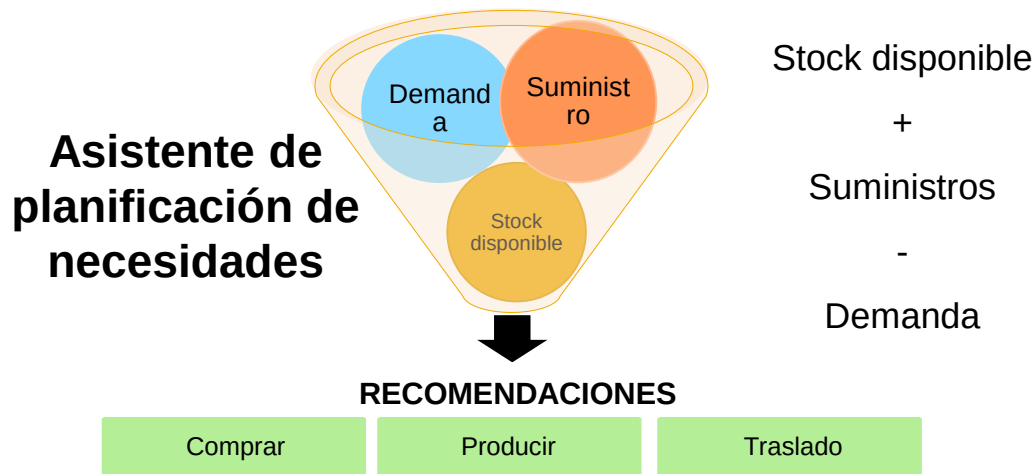
Escenario empresarial



- OEC Computers vende equipamiento y suministros de oficina.
- Algunos de los artículos que vende esta empresa se montan y fabrican en sus propios laboratorios.
- Al jefe de aprovisionamiento le gustaría poder planificar de antemano las demandas de ventas y la disponibilidad de los artículos.

- OEC Computers vende equipamiento y suministros de oficina.
- Algunos de los artículos que vende esta empresa se montan y fabrican en sus propios laboratorios.
- Al jefe de aprovisionamiento, Michelle, le gustaría poder planificar de antemano la demanda de ventas y la disponibilidad de los artículos.

Concepto de MRP

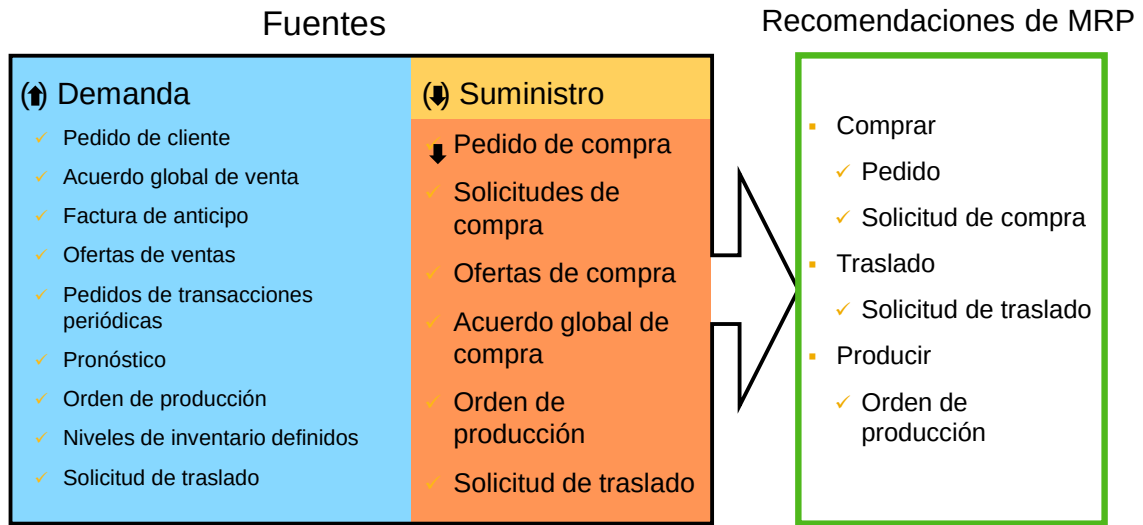


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

493

- La función de planificación de necesidades de materiales (MRP) le permite planificar las necesidades de materiales para la producción compleja y los procesos de aprovisionamiento. Para crear y ejecutar escenarios de planificación de necesidades de planificación, utilice el asistente de MRP. El asistente genera recomendaciones (órdenes de producción, pedidos y solicitudes de traslado de inventario) necesarias para producir o aprovisionar el producto final a tiempo y en la cantidad necesaria. En el informe de recomendación de pedido, puede crear órdenes de producción y pedidos en función de estas recomendaciones.
- La planificación de necesidades de materiales (MRP) es una herramienta que sirve para gestionar el inventario de un modo eficaz de modo que los materiales estén disponibles para la producción y los productos estén disponibles para la venta en el momento y lugar en los que se necesiten si tener que mantener un excesivo nivel de stock. La MRP compara la *demand futura* de artículos con el *stock disponible* y el *suministro* planificado de las compras, la producción o los artículos de otros almacenes.
- El suministro planificado puede incluir pedidos, órdenes de producción, solicitudes de traslado y acuerdos globales de compra.
- La demanda existente proviene de las ventas entrantes y de las necesidades del inventario, mientras que la demanda planificada viene de las previsiones.
- Para recibir recomendaciones de compra, producción o traslado de artículos, es necesario ejecutar el asistente de planificación de necesidades.
- Cuando se ejecuta el asistente de MRP, el análisis también tiene en cuenta algunas reglas de planificación como los pedidos múltiples y la cantidad de pedido mínima, así como el tiempo de entrega necesario para proporcionar o fabricar el artículo.
- Nota: En este curso, para adherirnos a la terminología de SAP Business One, siempre utilizamos las expresiones «artículos» o «cantidad» para referirnos a los materiales.

Los componentes de MRP

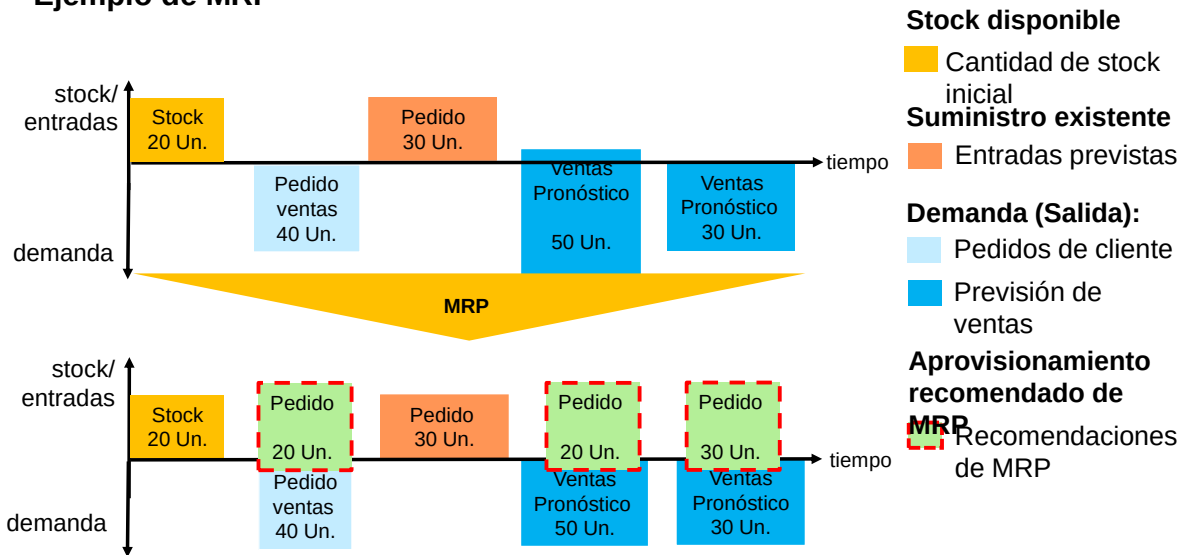


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

494

- Para entender mejor la lógica de MRP vamos a analizar de forma más detallada los 3 tipos de fuentes que se utilizan en la ejecución de MRP: La demanda, el stock disponible y el suministro.
- La demanda indica qué cantidad de artículos se necesitará en el futuro. La demanda se deriva de las siguientes fuentes opcionales:
 - Los documentos de ventas, lo que incluye los pedidos de clientes, los acuerdos globales de venta, las facturas de reserva, las ofertas de ventas y los pedidos de transacciones periódicas
 - Una previsión de la cantidad que se cree que se necesitará del artículo.
 - Las órdenes de producción de los artículos de nivel inferior de una LMat
 - Unos niveles de inventario definidos: mínimo, máximo y necesario.
 - Y las solicitudes de traslado del almacén de origen de los traslados planificados de los artículos.
- Para satisfacer las demandas, el asistente comprueba el stock disponible (las cantidades de artículos en el almacén) y el suministro esperado.
- El suministro esperado de cantidad de artículos se deriva de las siguientes fuentes opcionales:
 - Pedidos, solicitudes de compra, ofertas de compra y los acuerdos globales de compra
 - Las órdenes de producción de la demanda del artículo de nivel superior de la LMat
 - Y la solicitud de traslado del almacén de destino de los traslados planificados de los artículos.
- Los resultados del análisis que realiza MRP son las recomendaciones de comprar, trasladar o fabricar las cantidades necesarias.
- Los documentos recomendados pueden ser:
 - Pedidos o solicitudes de compra de artículos comprados.
 - Solicitudes de traslado.
 - Y órdenes de producción de artículos que se producen internamente en la empresa.

Ejemplo de MRP

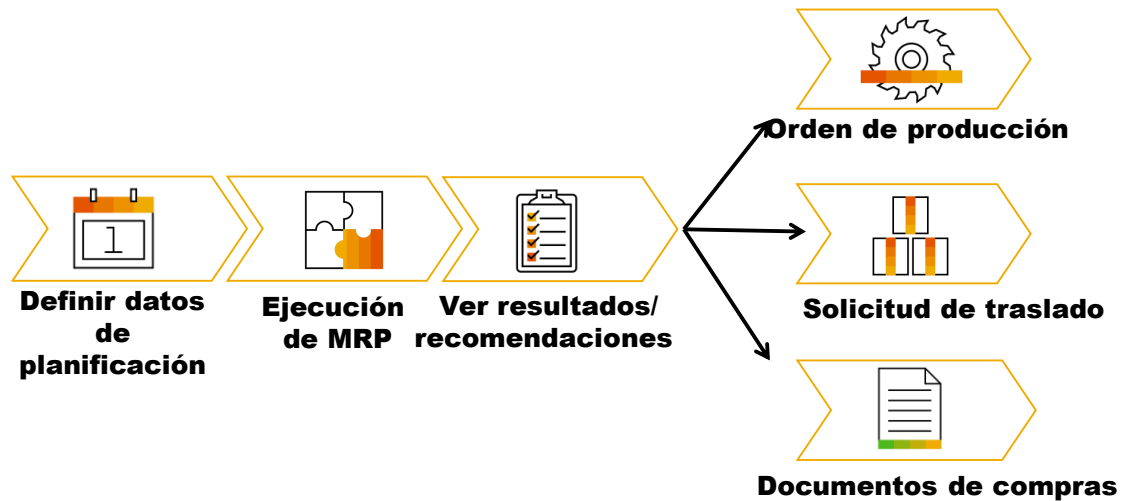


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

495

- En este ejemplo podemos ver una figura en la que se muestran las recomendaciones de MRP.
- En la parte de arriba se ve cómo es la situación antes de ejecutar MRP.
 - La cantidad de stock inicial aparece en color amarillo oro. Al principio había 20 unidades en stock.
 - Existe un pedido de 30 unidades. De acuerdo con los tiempos de entrega de los artículos, esperamos que dichas entradas lleguen en breve.
 - Necesitamos 40 unidades por los pedidos de cliente.
 - Tenemos una previsión de ventas de 50 unidades más en un futuro próximo y más tarde esperamos tener una demanda de 30 unidades más.
- Cuando ejecutamos MRP recibimos la recomendación de hacer tres pedidos para satisfacer las necesidades.
- MRP ha tenido en cuenta el stock inicial, el suministro previsto, la demanda prevista y la demanda existente.

Resumen del proceso de MRP



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

496

- Antes de ejecutar MRP debe definir los datos de planificación. Los principales datos de planificación son las definiciones de los registros de los datos maestros de artículo. Además, también hay una opción para definir una previsión de la demanda que se espera que haya de los artículos.
- Una vez que se hayan configurado los datos de planificación, podrá ejecutar el asistente de MRP cuando lo desee.
- Los resultados del análisis que realiza MRP son recomendaciones para crear documentos para fabricar, comprar o trasladar los artículos necesarios.
- El último paso del proceso MRP es utilizar las recomendaciones para crear los documentos de suministro necesarios (como órdenes de producción, solicitudes de traslado o pedidos) para satisfacer la demanda. Estos documentos se pueden generar automáticamente en la ventana *Recomendación del pedido*.

En la siguiente sección explicaremos cada paso del proceso MRP.

Definir datos de planificación clave



- ✓ Actualizar datos de planificación en los datos maestros de artículo
- ✓ Crear una lista de materiales
- ✓ Definir una previsión de ventas
- ✓ Parametrizaciones de configuración

- Aquí vemos una lista de los datos de planificación que pueden afectar a la planificación de necesidades de material. Estas definiciones son opcionales y puede decidir que algunas no son relevantes en su caso. No es necesario indicar las definiciones en un orden concreto.
- Cada artículo tiene una sección para los datos de planificación en el maestro de artículos. Estas parametrizaciones afectan al modo en que se gestiona en términos de planificación de necesidades de materiales.
- Si se fabrica un artículo, se enumeran las piezas componentes en una lista de materiales (LdM). Cuando se ejecuta la planificación de necesidades de material, el sistema verifica si todos los componentes están disponibles para crear el artículo. En nuestro ejemplo, tendremos en cuenta un artículo que se compra, por lo que no analizaremos cómo crear listas de materiales en esta unidad. Las listas de materiales se analizan en la unidad en Producción.
- La demanda proyectada puede añadirse a la demanda actual mediante una previsión de ventas.
- Además, existen parametrizaciones de configuración que puede afectar a la planificación de necesidades de materiales.

Datos maestros de artículo – Datos de planificación

Datos maestros de artículo

Número de artículo C00007
 Descripción Disco duro Seagate 10 GB
 ...

Datos de

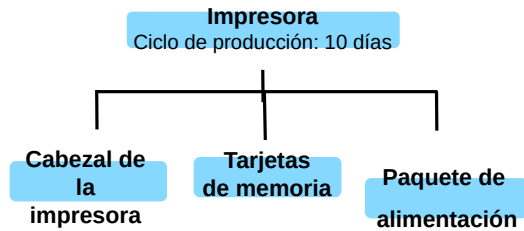
Método de planificación necesidades/Ninguno	Planificación de
Método de aprovisionamiento	Fabricar/Comprar
Intervalo de pedido	Semanal/Mensual/...
Pedido múltiple	50
Ctd. pedido mínima	100
Ciclo de producción	10 Días
Días de tolerancia	2 Días

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

498

- En la ficha *Datos de planificación* de la ventana *Datos maestros de artículo*, puede establecer las definiciones relevantes para la ejecución de MRP.
- En cada artículo, es posible definir si se desea incluirlo o no en la ejecución de MRP seleccionando *Planificación de necesidades* o *Ning.* en el campo *Método planificación*.
- En el campo *Método de aprovisionamiento* puede definir si va a comprar el producto o va a producirlo. Esta configuración afecta al valor por defecto del tipo de recomendación que recibe de la ejecución de MRP. En ambos casos la recomendación puede ser trasladar el artículo desde otro almacén.
- El campo *Intervalo de pedido* indica la frecuencia de las recomendaciones de orden. Puede definir varios intervalos y seleccionar el intervalo adecuado para cada artículo cuando sea necesario. La definición del *Intervalo de pedido* puede resultar útil cuando existe un acuerdo con el proveedor, como hacer un pedido semanal, por ejemplo, solo los lunes. Para su comodidad, MRP agrupa automáticamente los pedidos recomendados en grupos de intervalos.
- La opción *Pedido múltiple* indica el tamaño del lote que se quiere utilizar en una ejecución de MRP. Por ejemplo, si se define el valor 50, MRP recomendará hacer pedidos del artículo en múltiplos de 50. Lo que significa que si necesita 80 artículos y el valor definido es 50, el sistema recomendará hacer un pedido de 100 artículos.
- El campo *Cantidad de pedido mínima* le permite indicar un tamaño mínimo de lote.
- Las definiciones de *Pedido múltiple* y *Ctd. pedido mínima* también pueden ser una representación de un contrato de suministro con el proveedor.
- El campo *Ciclo de producción* se utiliza para calcular el tiempo que se tarda en producir el artículo o bien en recibir el artículo cuando se compra.
- El último campo de la lista es *Días de tolerancia*. Es posible que un suministro llegue unos pocos días después de la fecha real de la demanda y, en ocasiones, se puede retrasar la entrega sin problema. Esta función permite minimizar las recomendaciones y satisfacer la demanda con el suministro que se espera que llegue dentro del periodo de tolerancia. En el campo *Días de tolerancia* indique cuántos días de tolerancia desea permitir.
- Si utiliza la función de cantidad ATP avanzada, también tendrá la opción de especificar una regla de verificación. Para obtener más información sobre la cantidad ATP avanzada, consulte el tema del curso sobre la automatización del proceso de ventas.
- Además de introducir los datos de planificación directamente en cada registro de datos maestros de artículo, también puede definirlos en el nivel de grupo. Esta definición se copia automáticamente en los datos maestros de artículo por defecto.

Lista de materiales



Una lista de materiales (LdM):

- El artículo de nivel superior representa un artículo que se debe producir
- Todos los componentes son artículos
- Las LdM pueden constar de varios niveles

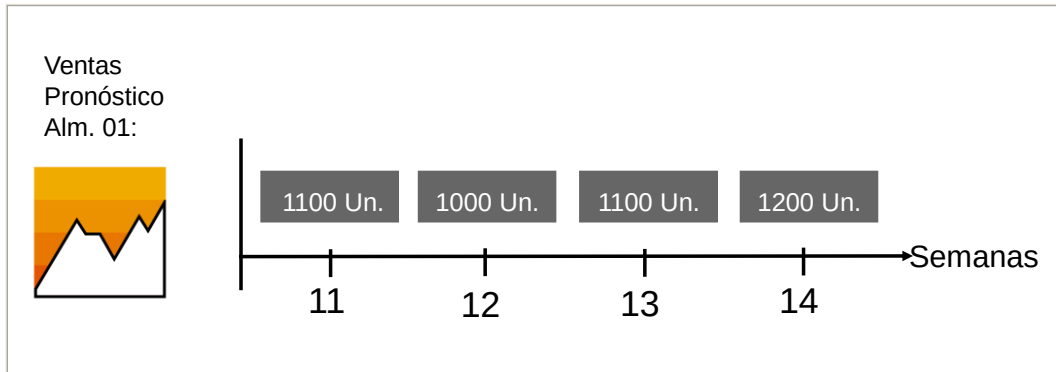
Aquí vemos una lista de materiales sencilla utilizada para fabricar una impresora.

Una lista de materiales de producción representa un artículo que se fabricará. Los subartículos de la lista de materiales son artículos que se necesitarán para fabricar el artículo del nivel superior. Los subartículos pueden comprarse o fabricarse. Generalmente, son artículos físicos almacenados en el inventario.

Encontrará más información sobre las listas de materiales en el tema Listas de materiales.

Definición de los datos de planificación: Pronóstico

Artículo: **Disco duro** Fecha de inicio: **01.03** Fecha de fin: **31.10** Vista: **semanal**



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

500

- Se pueden crear previsiones para planificar las compras, la producción o los traslados de manera anticipada, incluso antes de recibir otras solicitudes reales como pedidos de clientes.
- En OEC Computers los pedidos de cliente se suelen recibir con poca antelación. Algunos de los artículos que venden tienen unos ciclos de producción largos. Si OEC Computers se basase únicamente en los pedidos de cliente para realizar su producción y sus compras no sería capaz de satisfacer la demanda en las fechas de entrega solicitadas por sus clientes.
- Por eso utilizan las previsiones. Al utilizar las previsiones, pueden comprar o producir artículos basándose en las predicciones de cuándo se necesitarán los artículos. De este modo, cuando llegan los pedidos de cliente reales, son capaces de suministrar las mercancías incluso si estas se solicitan con poco tiempo de antelación.
- En la imagen podemos ver un gráfico de una previsión semanal del artículo *Disco duro* de OEC Computers. Michelle prepara una previsión semanal del artículo para garantizar que va a haber suficientes discos duros disponibles para satisfacer los pedidos que se espera recibir. Basa su previsión en las cifras de las ventas de los años anteriores y añade un margen para el año en curso. Cuando ejecuta MRP, las cantidades recomendadas ya incluyen la demanda prevista.
- En OEC han descubierto que algunos artículos se venden mejor en según que zonas. Para gestionar las diferencias, crean y mantienen previsiones de artículos por almacén.
- Por otra parte, para evitar que se produzca una duplicación de la demanda de los pedidos de cliente y la demanda prevista, en las parametrizaciones generales puede definir que las previsiones se consuman de los pedidos de cliente reales.

Crear una previsión

The screenshot shows the 'Forecasts' window in SAP. It includes fields for 'Forecast Code' (Q3Week), 'Forecast Name' (Q3 Weekly Printer Forecast), 'Start Date' (02.07), and 'End Date' (30.09). The 'View' dropdown is set to 'Weekly'. Below these fields is a table with columns for 'Item No.', 'Item Description', 'Warehouse', and several date columns (27, 28, 29, 30). The table contains two rows of data for 'J.B. Officeprint'.

Callouts highlight two features:

- Ajustar la cantidad:** Points to the quantity adjustment controls (plus/minus buttons and a numeric field) in the 'View' dropdown area.
- Seleccionar el periodo:** Points to the 'Weekly' dropdown menu.

Pronósticos → de MRP

- Diariamente, semanalmente o mensualmente
- La cantidad se debe introducir en la unidad de medida de venta
- Es posible cambiar las cantidades de varias líneas con un solo clic
- Una vez que se guarda la previsión no es posible cambiar la vista

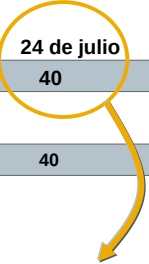
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

501

- Para crear una nueva previsión básica, vaya al menú principal *Planificación de necesidades* y seleccione *Pronóstico*.
- Cada fila contiene las cantidades previstas para un artículo. La cantidad que se introduce se basa en la unidad de medida de venta del artículo. Por ejemplo, si el artículo se vende en cajas de 12, la previsión se basa en el número de cajas. La cantidad de artículos se puede gestionar diaria, semanal o mensualmente. Una vez que se guarda la previsión no es posible cambiar la definición de esta vista.
- Introduzca la Fecha de *inicio* y la de *fin* para definir el periodo del pronóstico.
- Una vez que haya introducido las cantidades requeridas, puede aumentar o disminuir las cantidades de los artículos seleccionados. Para hacerlo, solo hay que seleccionar las líneas de los artículos correspondientes y, a continuación, pulsar el botón con el símbolo más o el botón con el símbolo menos para aumentar o disminuir las cantidades con cada clic.

Previsiones de consumo

Artículo	Hoy: 1 de julio	23 de julio	24 de julio	25 de julio	26 de julio
Impresora			40	10	
Stock inicial					
Entradas					
Condiciones previas brutas			40	10	



- La previsión de ventas mostraba, originalmente, 50 impresoras necesarias para el 24 de julio.
- Se crea un pedido de cliente de 10 impresoras para entregar el 25 de julio.
- El pronóstico se redujo en 10 unidades para cumplir con el pedido de cliente.
- Se creará una orden de producción para 50 impresoras.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

502

- El MRP analiza a partir de la fecha de vencimiento de un pedido. Comienza con el ciclo de producción de los artículos en el pedido de cliente y luego analiza todos los demás ciclos de producción de los componentes en la lista de materiales a fin de determinar si todos los materiales pueden obtenerse a tiempo. Además, el análisis de MRP llega más lejos y reduce las cantidades previstas para que el inventario no crezca excesivamente. Este proceso se denomina previsión de consumo.
- El exceso en el inventario suele ocurrir cuando las empresas preparan sus pronósticos anuales, trimestrales y mensuales con las cantidades de unidades que planifican enviar a fin de evitar el desabastecimiento y mantener la puntualidad en las entregas. Si una empresa planifica la producción según las cantidades pronosticadas y luego añade al pronóstico las cantidades verdaderamente solicitadas, la producción puede exceder las necesidades reales y provocar un exceso en el inventario. Para evitar esta situación, SAP Business One puede reducir las cantidades pronosticadas según las cantidades verdaderamente solicitadas. Esto significa que se añadirá a la planificación de necesidades únicamente la cantidad de pronóstico neta (previsión menos cantidad solicitada).
- Esta capacidad de MRP de SAP Business One es importante, ya que MRP considera que los pronósticos son recursos para el cumplimiento de los requisitos. Esto significa que, si realiza un pronóstico que define la entrada de 50 pedidos durante un período determinado, MRP considera ese pronóstico como pedidos verdaderos y genera las órdenes de producción a fin de que los artículos estén listos cuando se los necesite. Para continuar con este ejemplo: imagine que llega un pedido real de 10 unidades. MRP restará las 10 unidades solicitadas al pronóstico a fin de evitar un exceso en el inventario.
- Es posible definir como valor estándar que los pronósticos consuman los pedidos de cliente en las Parametrizaciones generales, pero este valor puede modificarse en las líneas del pedido del cliente.

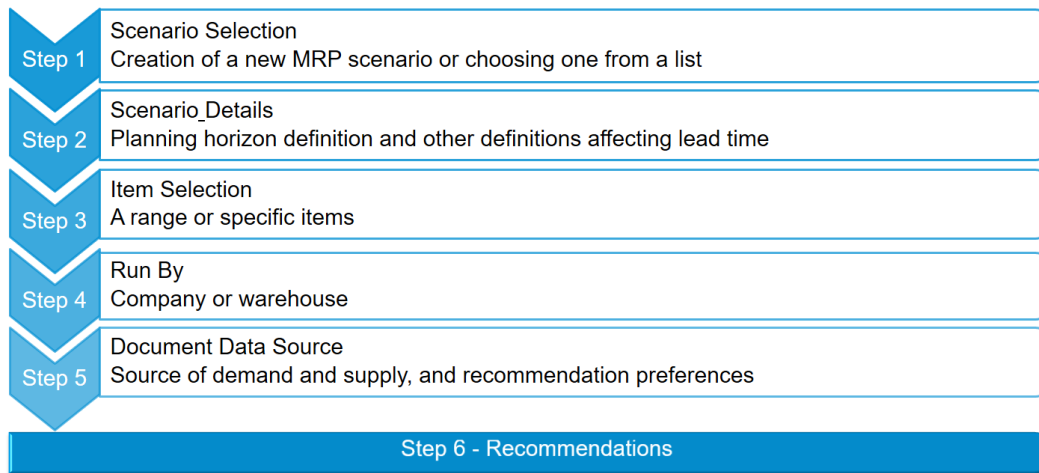
Parametrizaciones de configuración

- *Parametrizaciones de previsión de consumo: Parametrizaciones generales, ficha Inventario*
 - Previsión de consumo
 - Método de consumo
 - Días precedentes y Días posteriores
- *Definición de festivos y fines de semana*
- *Definición de los valores por defecto de MRP para grupos de artículos: Configuración del inventario*
 - Planificación mediante MRP
 - Método de aprovisionamiento
 - Intervalo de pedido
 - Pedido múltiple
 - Cantidad mínima
 - Ciclo de producción



Existen numerosas parametrizaciones de configuración para la planificación de necesidades de material que pueden perfeccionar la planificación. Aunque no podemos entrar en detalle sobre este tema, aquí tiene una lista de algunas parametrizaciones adicionales que puede tener en cuenta.

Ejecución del asistente de planificación de necesidades

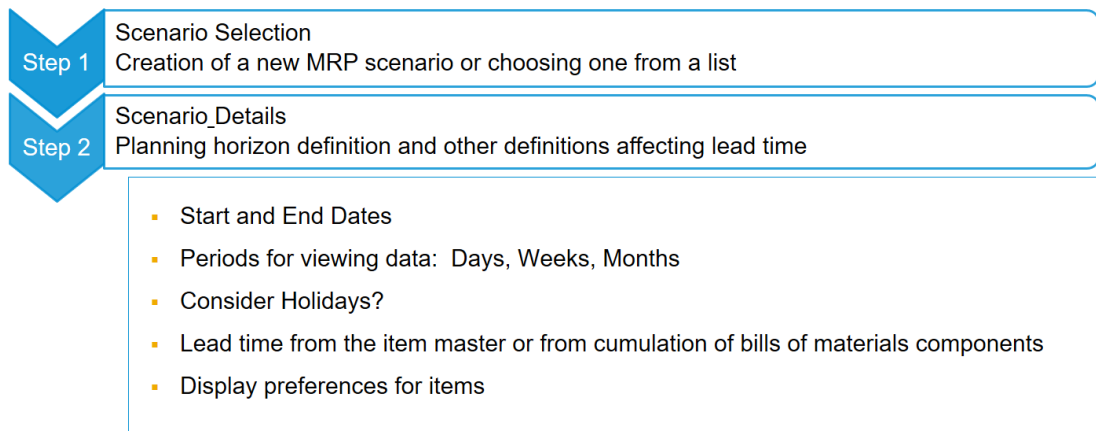


© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

504

- Una vez que haya definido los datos de planificación, ya puede ejecutar el asistente de MRP.
- El asistente es un proceso en 6 pasos y el último paso presenta recomendaciones derivadas de los parámetros que se definen en los pasos anteriores.
 - En el paso 1 puede seleccionar un escenario o crear uno nuevo.
 - Después, en el paso 2, defina un horizonte de planificación de las recomendaciones de MRP, así como las definiciones que afectan al cálculo del ciclo.
 - A continuación, en el paso 3, seleccione los artículos que quiere incluir en la ejecución de MRP.
 - En el paso 4, seleccione si desea ejecutar la planificación de necesidades de materiales en el nivel de la empresa o en el nivel de almacén.
 - En el paso 5, revisaremos las distintas fuentes de demanda y suministro que se pueden incluir en el cálculo de MRP y establecer las preferencias de recomendaciones.
 - El paso 6 el sistema proporciona las recomendaciones de MRP.

Definir escenario de MRP y detalles de escenario



El escenario de MRP es un conjunto de parámetros definido por el usuario que define el alcance de la ejecución de MRP.

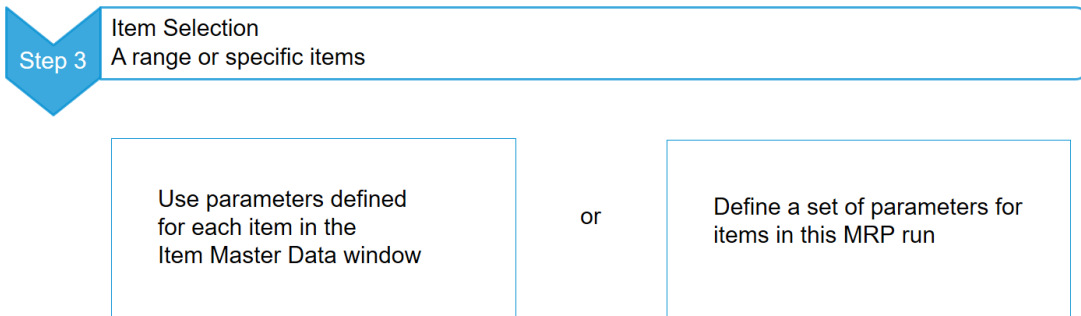
Es posible definir varios escenarios MRP para cada empresa, pero solo se puede utilizar un escenario para cada ejecución de MRP.

En el primer paso del asistente, puede seleccionar un escenario existente o crear uno nuevo.

En el segundo paso, defina los detalles del escenario. Fije las fechas y los períodos del horizonte de planificación. Este es el período que se debe tener en cuenta en la ejecución de MRP. MRP tendrá en cuenta todas las demandas y suministros que tienen fecha de vencimiento dentro del horizonte de planificación.

Si ha definido días festivos y fines de semana, la MRP los tendrá en cuenta al realizar la ejecución.

Selección del artículo



Seleccionar las posiciones que desea incluir en la ejecución de la planificación de necesidades de material.

Puede ejecutar la planificación de necesidades de material con los parámetros de planificación que definió anteriormente para cada artículo en la ventana Datos maestros de artículo, o puede definir un conjunto de parámetros al ejecutar el asistente de MRP y aplicarlo a todos los artículos seleccionados en la ejecución de MRP. Los parámetros que define aquí solo se utilizan durante la ejecución de la planificación de necesidades de material y no se graban en los maestros de artículo. Es posible modificar los parámetros en tiempo de ejecución, y puede volver a ejecutar la planificación de necesidades de material varias veces para realizar de manera efectiva análisis "what if" con distintos valores de parámetro.

Si ejecuta la planificación de necesidades de material para un artículo con una lista de materiales, los artículos de nivel inferior se incluyen en la ejecución de la planificación de necesidades de material.

Selección de fuentes de datos de inventario

- Paso 4**
- Ejecutado por
 - La empresa o el almacén

MRP Wizard - A1
Inventory Data Source
Define which storage locations and warehouse as well as which sources of demand and supply to include in the MRP run.

Run By:
☐ Company - Consolidate existing inventory, demand, and supply into default warehouse only.
☒ Warehouse - Include existing inventory, demand, and supply separately for each warehouse.

Include Data Source

Include Existing Inventory	Include Demand	Include Supply	Location	Warehouse Code	Warehouse...
☐	☐	☐		04	Consignment
☐	☐	☐		05	Bin Warehouse
☐	☐	☐	Manchester	02	Backup War
☐	☐	☐	Falham	01	General War
☒	☒	☒		03	Drop Ship

Expand Collapse

Save Scenario

Step 4 of 6 Cancel Back Next Run

Por defecto, la planificación de necesidades de material considera:

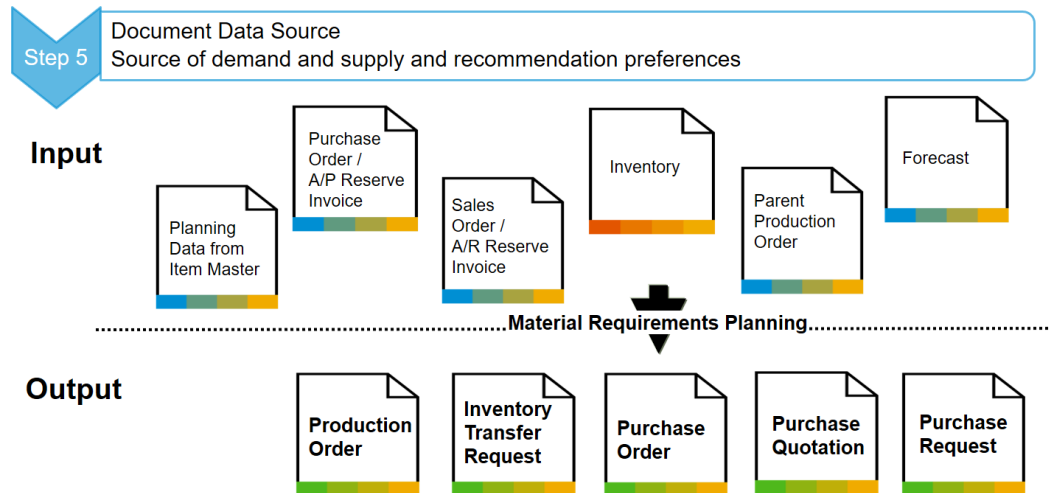
- Inventario existente
- Demanda existente
- Suministro existente

Primero debe decidir si se desea ejecutar la planificación de necesidades de material de forma colectiva para toda la empresa o para que calcule necesidades por separado por almacén.

Por defecto, la planificación de necesidades de material considerará el inventario existente, la demanda y el aprovisionamiento. Puede elegir si desea tener en cuenta el inventario existente o el nivel de inventario mínimo. También puede incluir una previsión para ser consumida por los pedidos de cliente.

Si selecciona Empresa, consolidará el inventario existente, la demanda y el aprovisionamiento de todos los almacenes y hará recomendaciones para el almacén predeterminado del artículo. Si selecciona Almacén, se calculan los valores por separado para cada almacén.

Selección de fuentes de datos de documento



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

508

Ya ha seleccionado un horizonte de planificación para su ejecución de planificación de necesidades de material, pero también tiene la opción de incluir datos históricos en la ejecución. A continuación, decida qué fuentes de suministro y de demanda incluir en esta ejecución de planificación de necesidades de material:

¿Qué documentos de suministro desea incluir de compras? Puede incluir solicitudes de compra, ofertas de compra, pedidos, facturas de reserva de proveedores y acuerdos globales de compra como entradas previstas.

¿Qué documentos de demanda desea incluir de ventas? Puede incluir ofertas de ventas, pedidos de cliente, facturas de reserva de clientes y acuerdos globales de venta como necesidades. Además de la especificación del tipo de documento, puede especificar también documentos determinados. Por ejemplo, en lugar de seleccionar todos los pedidos de cliente, especifique qué pedidos de cliente deberían incluirse.

¿Desea incluir órdenes de producción y solicitudes de traslado de inventario? Las órdenes de producción pendientes de artículos principales son entradas previstas.

Además de tener en cuenta el inventario existente, también puede considerar los niveles de inventario mínimos y máximos necesarios.

Y, por supuesto, puede incluir una previsión de ventas como necesidad adicional.

Los datos que se obtienen como salida de la Planificación de necesidades de material de SAP Business One son recomendaciones de pedidos y de órdenes de producción, según el método de aprovisionamiento especificado en el registro maestro de artículos. También puede definir si desea que el inventario recomendado de la planificación de necesidades de material traslade solicitudes al ejecutar la planificación de necesidades de material por almacén.

Visualizar resultados de MRP

Step 6 - Recommendations								
Reports								
#		Item number	Description	Past Due Date	29	30	31	...
1	▼	A00001			10	15		
		Initial Inventory	Initial inventory for item at the beginning of the MRP period.					
		Supply	Expected positive inventory receipts					
		Demand	Expected inventory releases from stock					
		Final Inventory	Period column sum: <i>Initial Inventory</i> + <i>Supply</i> - <i>Demand</i>					

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

509

La ventana Resultados de MRP aparece después de ejecutar el asistente de MRP. La programación de MRP aparece en la ficha Informe.

Puede abrir los resultados de cada artículo para visualizar información sobre el inventario inicial, el aprovisionamiento, la demanda y el inventario final. Puede hacer clic en cualquier celda destacada para ver la información de pegging con fuentes o recomendaciones que se añaden a la cantidad que aparece en la celda.

Encontrará más información sobre cómo visualizar y trabajar con Resultados de MRP en los temas de formación adicionales en la planificación de necesidades de material.

Visualizar Recomendaciones de MRP

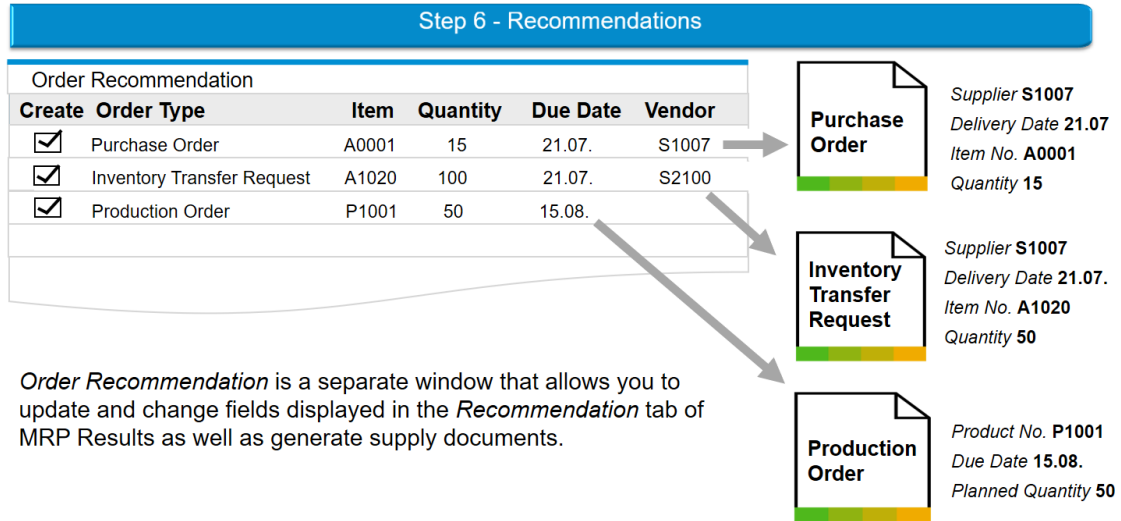
Step 6 - Recommendations

Recommendations

<i>Order Type</i>	<i>Item No.</i>	<i>Description</i>	<i>Qty</i>	<i>Due Date</i>	<i>Vendor</i>
Purchase Request	A00001	Printer	15	21.07	S1007
...					

La ficha Recomendaciones muestra cualquier pedido recomendado, las solicitudes de compra, las órdenes de producción y las solicitudes de traslado de inventario (si las ha incluido). Para emitir los pedidos reales, utilice la función Recomendaciones de pedido.

Recomendaciones de pedido



En el último paso del proceso de MRP, utilice la ventana Recomendaciones de pedido para crear los documentos necesarios para satisfacer las necesidades de productos. En este paso, utilizará toda su experiencia y conocimiento para complementar las actividades que SAP Business One llevó a cabo.

- La ventana *Recomendación del pedido* es una ventana aparte que le permite actualizar y cambiar los campos que hay en la ficha *Recomendación* de los resultados de MRP, así como generar documentos de suministro.
- Los datos que aparecen en esta ventana proceden de las recomendaciones de la última ejecución de MRP guardada para el escenario seleccionado
- En el campo *Tipo de pedido*, seleccione el documento que desea generar a partir de la recomendación y marque el cuadro de selección Crear. Los documentos incluyen las solicitudes de compra y ofertas de compra, así como pedidos, órdenes de producción y solicitudes de traslado de inventario.
- Puede realizar modificaciones en los datos de los documentos propuestos, como cambiar fechas o modificar cantidades o proveedores.
- Desde el menú contextual del campo *Número de artículo*, es posible generar distintos informes ya filtrados para el artículo, como *Artículos alternativos* y *Últimos precios*. Estos informes le pueden ayudar a ajustar los datos de la fila antes de crear los documentos.
- También puede elegir si desea o no consolidar los documentos que sean para los mismos proveedores. Esto puede ayudar a reducir los costes de dos formas: puede reducir el número de documentos que genera y quizás lograr unos descuentos mayores.

Resumen (1/2)



- La planificación de necesidades de materiales (MRP) es una herramienta que calcula las necesidades de artículos producidos o comprados procesando la demanda, el suministro y el stock disponible.
- La demanda de artículos se deriva de los documentos de ventas, una previsión, las órdenes de producción, los acuerdos globales de venta, los niveles de inventario definidos y las solicitudes de traslado.
- El asistente tiene en cuenta el suministro esperado proveniente de los pedidos, las ofertas de compra, las solicitudes de compra, las órdenes de producción y los acuerdos globales de compra.
- Los resultados de la ejecución de MRP son las recomendaciones de MRP. Los documentos recomendados pueden ser: pedidos, solicitudes de compra, ofertas de compra, solicitudes de traslado de inventario y órdenes de producción.
- Las previsiones o pronósticos se utilizan para planificar los niveles de stock de antemano, antes de recibir solicitudes reales, como los pedidos de cliente.
- En los datos de planificación de los datos maestros de artículo puede definir algunos parámetros que afectan a las recomendaciones de MRP.

- Estos son algunos puntos clave de este curso:
 - La planificación de necesidades de materiales (MRP) es una herramienta que calcula las necesidades de material producido o comprado procesando la demanda, el suministro y el stock disponible. Para recibir recomendaciones de compra, producción o traslado de artículos, ejecutamos el asistente de planificación de necesidades.
 - La demanda de artículos se deriva de los documentos de ventas, una previsión, las órdenes de producción, los acuerdos globales de venta, los niveles de inventario definidos y las solicitudes de traslado.
 - El asistente tiene en cuenta el suministro esperado proveniente de los pedidos, las ofertas de compra, las solicitudes de compra, las órdenes de producción y los acuerdos globales de compra.
 - Los resultados de la ejecución de MRP son las recomendaciones de MRP. Los documentos recomendados pueden ser: pedidos, solicitudes de compra, ofertas de compra, solicitudes de traslado de inventario y órdenes de producción.
 - Las previsiones se utilizan para planificar el nivel de stock de antemano, antes de recibir solicitudes reales, como los pedidos de cliente.
 - En los datos de planificación de los datos maestros de artículo puede definir algunos parámetros, como los pedidos múltiples y los ciclos de producción, que afectan a las recomendaciones de MRP.

Resumen (2/2)



- Un escenario de planificación de necesidades es un conjunto de parámetros que se van definiendo a medida que se avanza por los pasos del asistente que se utiliza para determinar los resultados de MRP.
- El horizonte es el periodo para el que el asistente muestra los resultados de MRP.
- El resultado de MRP incluye cuatro elementos: El stock inicial, el suministro, la demanda y el stock final.
- La ficha *Recomendación* de los resultados de MRP contiene una lista de todos los documentos recomendados.
- En la ventana *Recomendación del pedido* es posible generar documentos recomendados.

- Un escenario de planificación de necesidades es un conjunto de parámetros que se van definiendo a medida que se avanza por los pasos del asistente que se utiliza para determinar los resultados de MRP.
- El horizonte es el periodo para el que el asistente muestra los resultados de MRP.
- El resultado de MRP incluye cuatro elementos: El stock inicial, el suministro, la demanda y el stock final.
- En la ventana *Recomendación del pedido* es posible generar documentos recomendados.



Producción y MRP: **Conceptos del proceso de producción**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema Conceptos del proceso de producción.

Objetivos



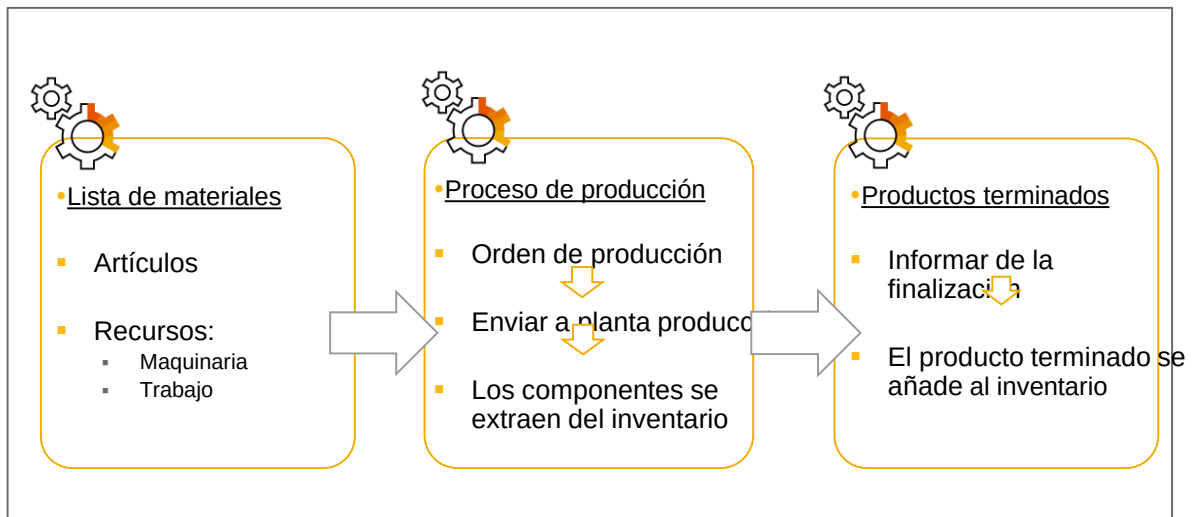
Al finalizar este tema, podrás:

- Describir el proceso de producción principal en un nivel alto
- Explicar el concepto de *Lista de materiales*
- Explicar el concepto de *Recurso*

Al finalizar este tema, podrás:

- Describir el proceso de producción principal en un nivel alto
- Explicar el concepto de Lista de materiales.
- Explicar el concepto de Recurso.

El concepto del proceso de producción en SAP Business One



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

516

Con SAP Business One es posible gestionar los procesos de producción de toda la empresa.

Además de los artículos, también podemos definir y gestionar distintos recursos que son necesarios para el proceso de producción, como las horas de uso de la maquinaria y el tiempo de trabajo de los empleados.

En el documento *Lista de materiales* se indican los componentes y recursos necesarios para producir el producto terminado.

Después, para empezar el proceso de producción emitimos un documento de *Orden de producción*, que se basa en la *Lista de materiales*, y enviamos los componentes del almacén a la planta.

Cuando se completa el proceso de producción, el producto terminado se añade al inventario.

Tenga en cuenta que este es el principal concepto relativo al proceso de producción de SAP Business One, pero no es el único.

Concepto de Recurso

Hay dos tipos de datos maestros de recurso principales:



Planificar y supervisar la capacidad de los recursos

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

517

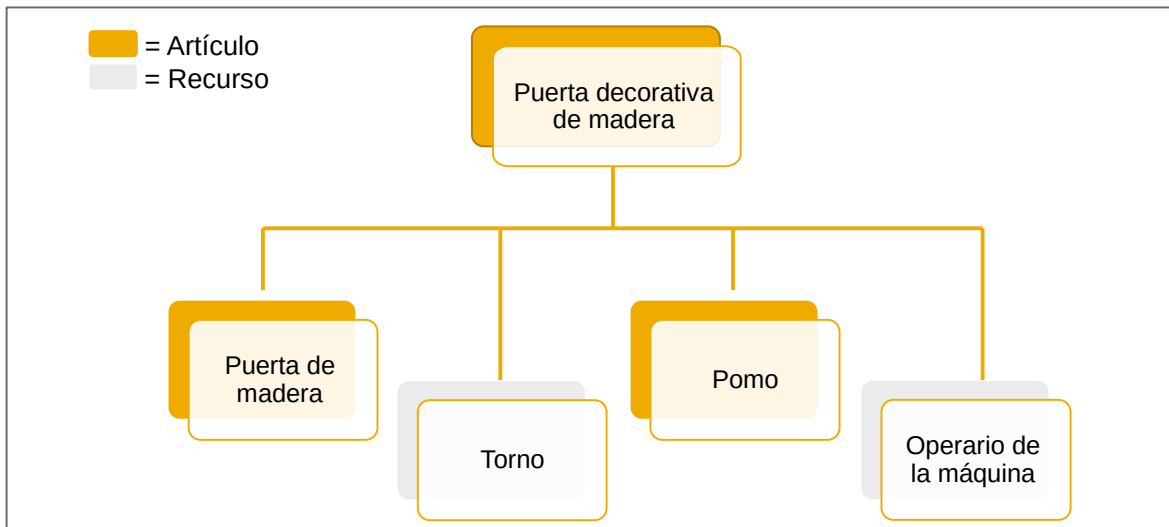
El recurso se define como datos maestros del sistema. Existen dos clases de recursos:

- Tipo maquinaria: Un recurso relacionado con un activo fijo que se toma de la lista Datos maestros de activos fijos.
- Tipo mano de obra: Un recurso relacionado con un empleado que se toma de la lista Datos maestros empleado.

Cuando se crea una lista de materiales, suele necesitarse una máquina para el proceso de producción y también puede hacer falta un empleado, por ejemplo, para manejar la máquina.

Con SAP Business One podemos planificar y definir una capacidad diaria para los recursos. Supervisar dicha capacidad nos permite optimizar el plan de producción y evitar que se produzcan cuellos de botella.

Ejemplo de lista de materiales



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

518

Vamos a explicar el concepto de *Lista de materiales* con el siguiente ejemplo:

Para fabricar una puerta de madera tallada necesitamos dos artículos: una puerta de madera normal y un pomo.

Además, tenemos que grabar un dibujo decorativo. Para hacerlo, necesitamos dos recursos: un torno y un operario que maneje la máquina.

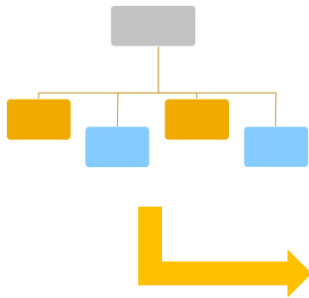
Esos son los artículos y recursos que forman la lista de materiales para hacer puerta de madera decorativa.

En un entorno de producción real, las listas de materiales suelen tener varios niveles. En nuestro ejemplo, el componente de la pieza de madera también puede tener su propia lista de materiales.

Tenga en cuenta que los productos terminados también se definen como artículos (datos maestros) en el sistema.

Para comenzar el proceso de producción, esta *lista de materiales* se copia a una *orden de producción*.

Orden de producción



Orden de producción:

Puerta decorativa de madera x 6

Fecha de vencimiento:

31.09.2020

Artículo: Puerta de madera

Artículo: Pomo

Recurso: Operario de la máquina

Recurso: Torno

La *orden de producción* es una orden para producir o reparar un artículo de producción.

Una *Lista de materiales* se copia en el documento *Orden de producción* (manualmente o mediante un proceso automático). Después, se introduce la cantidad necesaria del producto terminado, junto con la fecha de vencimiento de la producción y otros datos relevantes.

En los próximos temas del curso vamos a conocer el proceso de producción en detalle.

Producción con hoja de ruta

Etapas en ruta	Componentes	Días totales
Etapas 1: Corte		2 días
	Recurso	
	Recurso	
	Artículo	
Etapas 2: Lija		1 día
	Recurso	
	Recurso	
Etapas 3: Pintura		3 días
	Recurso	
	Recurso	
	Artículo	

- Una orden de producción con una hoja de ruta contiene varias etapas de ruta
- Cada etapa tiene sus propios artículos y recursos y calcula sus propias fechas

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

520

La lista de materiales se puede definir con una hoja de ruta. Esta lista de materiales contiene diferentes etapas de producción.

Cada etapa tiene sus propios artículos y recursos y calcula sus propias fechas.

Es posible que se produzca una dependencia entre la etapa del cálculo de fecha, en la que una etapa posterior comienza cuando finaliza la etapa inmediatamente anterior.

El cálculo de los días totales por etapa se realiza según la capacidad disponible de recursos en cada etapa individual.

Al igual que cualquier otra lista de materiales, una lista de materiales con hoja de ruta se copia en una orden de producción. Después cada etapa de la orden de producción se podrá emitir, transferir o recibir de producción.

Para obtener más información sobre la gestión de capacidades de recursos, consulte el curso:

Capacidad de recursos

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- El proceso de producción empieza creando *una orden de producción* y enviándola a producción.
- La *orden de producción* se basa en la *lista de materiales*.
- La *lista de materiales* está formada por artículos y recursos.
- Existen dos clases de recursos: mano de obra y maquinaria.

- Estos son algunos puntos clave de esta sesión.
 - El proceso de producción empieza añadiendo una orden de producción y enviándola a producción.
 - La orden de producción se basa en la lista de materiales.
 - La lista de materiales está formada por artículos y recursos.
 - Existen dos clases de recursos: mano de obra y maquinaria.



Producción y MRP: Recursos

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre recursos.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Explicar qué son los tres tipos de recurso
- Crear *Datos maestros de recurso*
- Utilizar recursos en las listas de materiales y en el proceso de producción
- Definir la *unidad de medida del recurso* y explicar el cálculo de tiempo de ejecución

Al finalizar este tema, podrá:

- Explicar qué son los tres tipos de recurso
- Crear *Datos maestros de recurso*
- Utilizar recursos en las listas de materiales y en el proceso de producción
- Definir la *unidad de medida del recurso* y explicar el cálculo de tiempo de ejecución

Tenga en cuenta que para estudiar este tema hay que estar familiarizado con el concepto del proceso de producción.

Escenario empresarial: gestionar y planificar recursos



OC WoodTrend fabrica ventanas y puertas de madera personalizadas basándose en las especificaciones del cliente.

Para fabricar dichos productos, OC WoodTrend ha definido a sus empleados y maquinaria como recursos en el sistema. De este modo, pueden gestionar su disponibilidad y capacidad para el proceso de producción.

En este ejemplo, nos fijamos en la empresa OC WoodTrend que fabrica ventanas y puertas de madera personalizadas basándose en las especificaciones del cliente.

Para fabricar dichos productos, OC WoodTrend define a sus empleados y maquinaria como recursos en el sistema. De este modo, pueden gestionar su disponibilidad y capacidad para el proceso de producción.

Concepto de recurso (1/2)

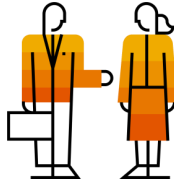
Tres tipos de recursos:

Tipo de máquina



Activos fijos

Tipo de salario



Empleados

Otro tipo

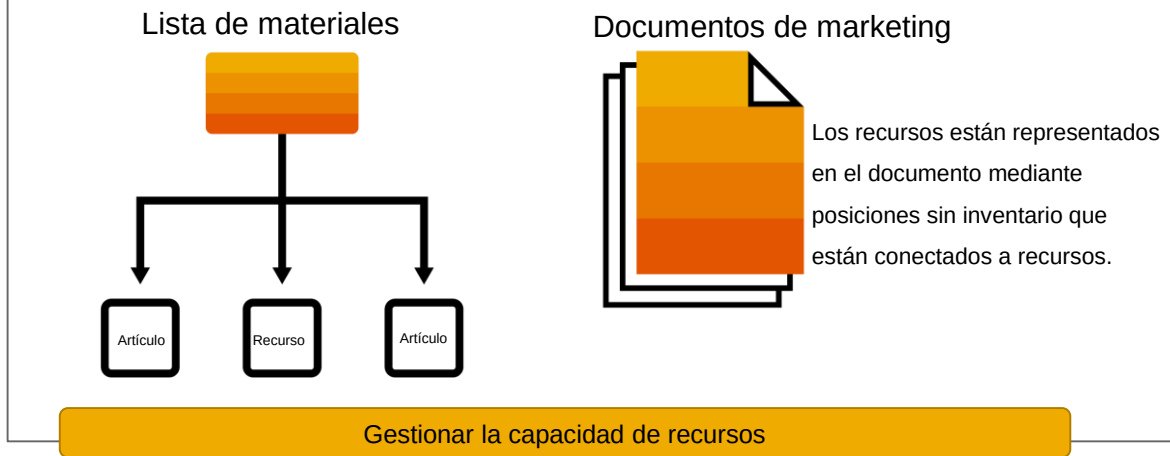


El recurso se define como datos maestros del sistema. Existen tres clases de recursos:

- Tipo maquinaria: Es un recurso relacionado con uno o varios activos fijos que se toman de la lista Datos maestros de activos fijos.
- Tipo trabajo: Es un recurso relacionado con uno o varios empleados que se toman de la lista Datos maestros de empleado.
- Tipo otros: Cualquier otro recurso distinto de la máquina y el trabajo.

Concepto de recurso (2/2)

Los recursos se utilizan en:



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

526

Al igual que sucede con los artículos, los recursos se pueden utilizar en la lista de materiales y los documentos de marketing.

Cuando se crea una lista de materiales, suele necesitarse un recurso de máquina para el proceso de producción y también puede hacer falta un recurso de empleado, por ejemplo, para manejar la máquina.

Al igual que sucede con los artículos, los recursos se pueden pedir/comprar/vender o realizar otra acción en los documentos de marketing. Para ello, en primer lugar, es necesario conectar un artículo sin inventario al recurso. Esta posición, que representa un recurso, se utiliza en un documento de marketing.

A diferencia de los artículos, los recursos no se acumulan en cantidades. Se gestionan por capacidad. Con SAP Business One podemos planificar y definir una capacidad diaria para los recursos. Supervisar dicha capacidad nos permite optimizar el plan de producción y evitar que se produzcan cuellos de botella.

Elementos de datos maestros del recurso principal tratados en esta formación

Resource Master Data

Resource No. Manual R500000 Bar Code

Description Senior Technician

Foreign Name

Resource Type Labor

Resource Group Resources

Unit of Measure Test

Time per Resource Unit 0.00.01 Res. Units per Time Period 1

General Capacity Data Planning Data Employees Properties Attachments Remarks

Issue Method Backflush

Resource Allocation On Start Date

Linked to Item Create Link

Resource Std Cost	Default Std Cost
Resource Std Cost 1	200.00
Resource Std Cost 2	0.00
Resource Std Cost 3	0.00
Resource Std Cost 4	0.00
Resource Std Cost 5	0.00
Resource Std Cost 6	0.00
Resource Std Cost 7	0.00
Resource Std Cost 8	0.00
Resource Std Cost 9	0.00
Resource Std Cost 10	0.00
Total Std Resource Cost	200.00

Active Inactive Advanced

From To Remarks

OK Cancel

- Tipos de recursos
- Grupos de recursos y definición de coste estándar
- Unidad de medida de recurso y cálculo de tiempo de ejecución

Recursos > Datos maestros del recurso

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

527

Esta es una imagen de los datos maestros de recurso.

Aquí puede definir datos importantes, tales como el grupo y el tipo de recurso, la unidad de medida del recurso y la capacidad de recurso.

En este tema trataremos estos tres aspectos:

- Tipos de recursos
- Grupos de recursos
- Unidad de medida del recurso y cálculo de tiempo de ejecución

La gestión de capacidades de recurso se trata en el tema del curso **Capacidad de recursos**.

Tipos de recursos

■ Maquinaria

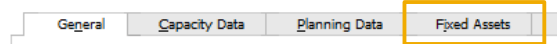
- La ficha *Activos fijos* está activada.
- Es posible vincular uno o varios activos fijos al recurso.

■ Trabajo

- La ficha *Empleados* está activada.
- Es posible vincular uno o varios empleados al recurso.

■ Otros

- No hay más fichas activadas.



Comencemos con el tipo de recurso. Puede seleccionar el tipo de recurso correspondiente (máquina/trabajo/otro) en el campo *Tipo de recurso* de la cabecera la ventana *Datos maestros del recurso*.

- Al seleccionar *Maquinaria* como tipo de recurso, la ficha *Activos fijos* se activa en el registro de datos maestros. Es posible seleccionar uno o varios activos fijos para una máquina.
- Al seleccionar *Trabajo* como tipo de recurso, la ficha *Empleados* se activa (en lugar de la ficha *Activos fijos*) y puede seleccionar los empleados relacionados con este recurso.
- El tipo *Otros* se utiliza para recursos que no son activos fijos ni empleados.

Tenga en cuenta que para trabajar con activos fijos y ver la ficha *Activos fijos*, primero tendrá que activar dicha opción en la ventana *Detalles de la empresa* en la vía de acceso al menú **Gestión** → **Inicialización del sistema**.

Grupos de recursos

Gestión > Configuración > Inventario > Grupos de artículos

Resource Master Data

Resource No. Manual R00004 Bar Code
 Description Lathe Machine
 Foreign Name
 Resource Type Machine
 Resource Group Crafting Machine
 Unit of Measure Text
 Time per Resource Units 0:00:00 Res. Units per Time Period 1

General Capacity Data Planning Data Fixed Assets Properties Attachments Remarks

Issue Method Backflush
 Resource Allocation On Start Date
 Linked to Item Create Link

Resource Std Cost	Default Std Cost
Amortization	120.00
Maintenance	200.00
Overhead	100.00
Resource Std Cost 4	0.00
Resource Std Cost 5	0.00
Resource Std Cost 6	0.00
Resource Std Cost 7	0.00
Resource Std Cost 8	0.00
Resource Std Cost 9	0.00
Resource Std Cost 10	0.00
Total Std Resource Cost	420.00

Active From To Remarks

Resource Groups - Setup

Resource Group Name Crafting Machine

Resource Type Machine
 Unit of Measure Text

Resource Std Cost	User-Definable Name	Default Std Cost
Resource Std Cost 1	Amortization	120
Resource Std Cost 2	Maintenance	200
Resource Std Cost 3	Overhead	100
Resource Std Cost 4	Resource Std Cost 4	
Resource Std Cost 5	Resource Std Cost 5	
Resource Std Cost 6	Resource Std Cost 6	
Resource Std Cost 7	Resource Std Cost 7	
Resource Std Cost 8	Resource Std Cost 8	
Resource Std Cost 9	Resource Std Cost 9	
Resource Std Cost 10	Resource Std Cost 10	

- Los grupos de recursos se utilizan para agrupar máquinas o empleados que tienen tipos de costes similares.
- Al seleccionar un grupo de recursos, la lista de costes estándar de recursos se actualiza. Esta lista se predetermina a partir de la ventana *Grupos de recursos: Configuración*.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

529

Cada tipo de recurso puede tener muchos de grupos de recursos. Los grupos de recursos se utilizan para agrupar máquinas, empleados y otros recursos que tienen tipos de costes similares. Los grupos de recursos se definen en la ventana *Grupos de recursos: Configuración*. Aquí puede definir hasta 10 componentes de coste definidos por el usuario para cada grupo. Se puede proporcionar un nombre significativo a cada componente de coste para un coste relacionado con el recurso. La cifra que se introduce en la columna *Coste estándar* La columna *Coste* define el ratio del importe del gasto de cada componente de coste en un asiento hecho por el recurso.

En la imagen de la derecha, podemos ver una definición de grupo **Creación de máquina**. Este grupo tiene el tipo de recurso *Máquina*. Se han definido tres componentes de coste estándar de recurso para este grupo: **Amortización, Mantenimiento y Gastos generales**.

La lista de costes estándar por defecto en los datos maestros de recurso se toma de la definición del grupo de recursos. Estos costes se pueden modificar manualmente para cada datos maestros del recurso.

En nuestro ejemplo empresarial, OC WoodTrends tiene cinco tornos que usan en la producción. Como sus tipos de costes son similares, se han agrupado en el grupo de recursos **Creación de máquina**.

Es posible definir una cuenta de mayor diferente para cada de coste estándar del recurso, que se usará en el asiento de producción.

Para obtener más información acerca del coste de producción, la determinación de cuenta de mayor para la producción y el coste de producción estándar, consulte los siguientes temas del curso.

Unidad de medida del recurso y tiempo de ejecución

Resource Master Data	
Resource No.	Manual R00004
Description	Lathe Machine
Foreign Name	
Resource Type	Machine
Resource Group	Crafting Machine
Unit of Measure Text	Cycle
Time per Resource Units	0:15:00
Res. Units per Time Period	1

- Texto de la unidad de medida = Ciclo
- Tiempo por recurso = 00:15:00 = 15 minutos
- Unidades de recurso por período de tiempo = 1

- La capacidad del recurso se mide con una unidad de medida determinada.
- Las unidades de recurso pueden ser “tiempo” o cualquier otro tipo de unidad.
- Las unidades de medida del recurso se convierten en unidades de tiempo utilizando los campos *Tiempo por unidades de recurso* y *Unidades de recurso por período de tiempo*.
- El tiempo de ejecución por unidad de medida del recurso es igual a:
$$\text{Tiempo por unidades de recurso} / \text{Unidades de recurso por período de tiempo}$$

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

530

La capacidad de un recurso se mide en la unidad de medida del recurso. Esta unidad de medida tiene unidades de tiempo, como horas o minutos, además de otro tipo de unidad, como ciclo, vuelta, etc. Esta unidad de medida se utiliza durante la planificación y consumo de la capacidad en las listas de materiales y en las órdenes de producción, lo que incluye todas las transacciones relacionadas, como la *salida para producción*.

Para traducir el tiempo de consumo de recursos en el proceso de producción, debemos definir el período de tiempo específico que representa el texto de la unidad de medida. El campo *Tiempo por unidades de recurso* (15 minutos) representa el tiempo necesario para el *recurso Unidades por período de tiempo* (1 unidad) que se debe consumir durante la producción.

El tiempo de ejecución o tiempo de consumo de una sola unidad de recurso es igual al *tiempo por unidades de recurso* dividido entre las *unidades de recurso por período de tiempo*.

Obtenga más información acerca de la planificación y consumo de la capacidad de recursos en el tema del curso **Capacidad de recursos**.

Ejemplo de cálculo de tiempo de ejecución

- El recurso **Torno** normalmente funciona en ciclos de 15 minutos.
- La *Unidad de medida del recurso* es el **Ciclo**
- Para definir el tiempo de ejecución de este recurso en una *orden de producción*, tenemos que convertir la unidad **Ciclo** en una unidad de tiempo. Tenemos dos opciones para hacer esto:

- Primera opción:

- Tiempo por unidades de recurso = 0:15:00 (minutos)
- Unidades de recurso por período de tiempo = 1 (1 ciclo en 15 minutos)

Unit of Measure Text	Cycle	Res. Units per Time Period	1
Time per Resource Units	0:15:00		

- Segunda opción:

- Tiempo por unidades de recurso = 1:00:00 (hora)
- Unidades de recurso por período de tiempo = 4 (4 ciclos en 1 hora)

Unit of Measure Text	Cycle	Res. Units per Time Period	4
Time per Resource Units	1:00:00		

- Resultado

En una lista de materiales, hemos definido que hacen falta **3 ciclos** para producir 1 producto final.

Por lo tanto, el tiempo de ejecución del recurso para la producción de un producto final es de **45 minutos**

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

531

Vamos a analizar este escenario: El recurso de máquina normalmente funciona en ciclos de **15 minutos**. El texto de unidad de medida de este recurso es el **Ciclo**. La capacidad del recurso se mide en **ciclos** y las cantidades de la lista de materiales también se expresan en **Ciclos**.

En OC WoodTrend, en la lista de materiales de una puerta de madera, necesitan **3 ciclos** del torno para fabricar una puerta.

Para definir el tiempo de ejecución de esta máquina en una orden de producción concreta, es necesario convertir la unidad de medida **Ciclo** en tiempo. La fórmula de la conversión entre el texto de la unidad de medida del recurso (**Ciclo**) y el tiempo es la siguiente:

- Cuando *Tiempo por unidades de recurso* es **15 minutos**, las *unidades de recurso por período de tiempo* equivalen a **1 ciclo**.
- Cuando *Tiempo por unidades de recurso* es **1 hora**, las *unidades de recurso por período de tiempo* equivalen a **4 ciclos**.

Esta parametrización nos permite calcular el tiempo de ejecución de un recurso específico que es necesario para producir la cantidad requerida del producto final. En nuestro caso, son necesarios **3 ciclos** de esta máquina para producir 1 puerta. El cálculo de tiempo de ejecución del recurso es: cantidad de la lista de materiales X (*Tiempo por unidades de recurso* / *Unidades de recurso por período de tiempo*). En nuestro ejemplo es **45 minutos**.

Ahora que OC WoodTrend sabe cómo definir el tiempo de ejecución de los recursos, puede planificar y gestionar la capacidad de estos recursos. La forma de definir y gestionar capacidad de los recursos se describe en el tema del curso **Capacidad de recursos**.

Tiempo de ejecución en la orden de producción

Tiempo de ejecución total de la orden de producción = Máximo valor de los tiempos de ejecución de los recursos de la orden de producción.

Components		Summary							
#	Type	No.	Description	Base Qty	Planned Qty	UoM Name	Warehouse	Issue Method	WIP Account
1	Item	W00001	Wooden Plate	2	2		01	Backflush	
2	Resource	R00004	Lathe Machine	3	3	Cycle	01	Backflush	
3	Resource	R00008	Operator	0.5	0.5	hour	01	Backflush	
4	Item								

El turno funciona durante 3 ciclos de 15 minutos = 45 minutos

- El torno funciona durante 3 ciclos de 15 minutos = 45 minutos
- El operario que maneja la máquina trabaja media hora = 30 minutos

Tiempo total = tiempo de recurso máximo = 45 minutos.

Planned Times

Total Production Time	0:45:00
Total Additional Time	0:00:00
Total Run Time	0:45:00

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

532

Dado que en una orden de producción se pueden incluir distintos tipos de recursos (maquinaria/trabajo/otros), se aplica un cálculo simplificado de la orden de producción total. El tiempo de ejecución total en una orden de producción es el valor máximo del tiempo de producción de los recursos de la orden de producción.

Esta imagen se toma de una orden de producción que contiene dos recursos: un torno y un operario que maneje la máquina.

Para producir esta lista de materiales, se necesitan tres ciclos del torno. Puesto que cada ciclo es de **15** minutos, tres ciclos suman **45** minutos. Además, es necesario que el operador trabaje media hora (**30** minutos).

El tiempo de ejecución total de la orden de producción es igual al tiempo máximo de producción del recurso, que es de **45** minutos.

Tenga en cuenta que este escenario es para una orden de producción sin hoja de ruta. Para obtener más información acerca de las órdenes de producción con hoja de ruta, consulte el curso **Proceso de producción**.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Existen tres clases de recursos: Trabajo, maquinaria y otros.
- El tipo de recurso Maquinaria se puede vincular a un activo fijo en el sistema
- El tipo de recurso Trabajo se puede vincular a un empleado en el sistema.
- Los recursos se pueden conectar a artículos y, por lo tanto, se pueden representar en los documentos de marketing.
- Cada recurso puede tener hasta 10 componentes de coste estándar. Es posible definir costes por defecto en el grupo de recursos.
- Los parámetros de tiempo de ejecución deberían definirse en los datos maestros del recurso para planificar la capacidad del recurso.

- Estos son algunos puntos clave de esta sesión.
- Existen tres clases de recursos: Trabajo, maquinaria y otros.
- El tipo de recurso Maquinaria se puede vincular a un activo fijo en el sistema
- El tipo de recurso Trabajo se puede vincular a un empleado en el sistema.
- Los recursos se pueden conectar a artículos y, por lo tanto, se pueden representar en los documentos de marketing.
- Cada recurso puede tener hasta 10 componentes de coste estándar. Es posible definir el coste por defecto en el grupo de recursos.
- Los parámetros de tiempo de ejecución deberían definirse en los datos maestros del recurso para planificar la capacidad del recurso.



Producción y MRP: Capacidad de recursos

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al curso sobre Capacidad de recursos.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Definir, analizar y gestionar la capacidad de recursos

Al finalizar este tema, podrá:

- Definir, analizar y gestionar la capacidad de recursos

Tenga en cuenta que para estudiar este tema hay que estar familiarizado con los temas del curso **Concepto del proceso de producción y Recurso**.

Planificación de capacidad de recursos



- Planificación y supervisión de la capacidad de producción
- Visibilidad de la capacidad disponible para evitar cuellos de botella y optimizar la planificación de producción

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

536

Una parte importante del proceso de producción implica el consumo de recursos. Podemos definir la capacidad disponible, la consumida en producción y gestionar la disponibilidad de la capacidad de recursos.

Esta función nos permite planificar y supervisar la capacidad de recursos para evitar cuellos de botella y optimizar la planificación de producción.

Escenario empresarial: gestionar y planificar recursos

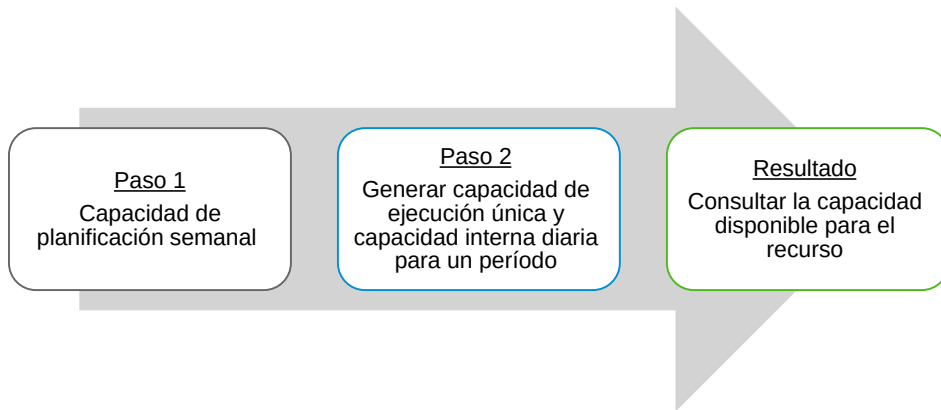


- OC WoodTrend fabrica ventanas y puertas de madera personalizadas basándose en las especificaciones del cliente.
- Para OC WoodTrend, es muy importante la gestión de recursos y de sus capacidades para asegurarse de que los clientes reciben las entregas a tiempo. Deben identificar si la producción se puede llevar a cabo tal como se planificó o si se deben realizar ajustes de planificación manuales para cumplir los plazos.

En este ejemplo, nos fijamos en la empresa OC WoodTrend que fabrica ventanas y puertas de madera personalizadas basándose en las especificaciones del cliente. Utilizan un proceso de producción contra pedido en el que los plazos se obtienen de la fecha de entrega de los pedidos de los clientes.

Para OC WoodTrend, es muy importante la gestión de recursos y de sus capacidades para asegurarse de que los clientes reciben las entregas a tiempo. Deben identificar si la producción se puede llevar a cabo tal como se planificó o si se deben realizar ajustes de planificación manuales para cumplir los plazos.

Generar la capacidad disponible



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

538

Para gestionar la capacidad de un recurso, debe generar la capacidad disponible. Se realiza en dos pasos:

- En el paso 1, defina un plan semanal, en el que puede fijar la capacidad del recurso prevista para cada día de la semana.
- En el paso 2, debe generar la capacidad de todo un periodo (por ejemplo, un trimestre), copiando el plan semanal definido en el paso 1 en todo el periodo. O, puede definir manualmente la capacidad que tiene cada día de ese periodo.
- Existen dos clases de capacidades diarias que deben definirse: Capacidades de ejecución interna y única. Una capacidad de ejecución única asume que solo se puede crear una orden de producción mediante un recurso determinado en un período en concreto. Con la capacidad interna, no se tiene en cuenta este tipo de limitación.
- El resultado de estos pasos es una capacidad disponible (ejecución interna y única) que le permite gestionar y asignar las capacidades en el proceso de producción.

Gestionar capacidades de recursos: Paso 1

Primer paso Definir las capacidades diarias estándares en *Datos maestros del recurso* en la ficha *Datos de planificación*.

Resource No. R300004 Bar Code
Description Testing Machine
Foreign Name
Resource Type Machine
Resource Group Resources
Unit of Measure Test Cycle
Time per Resource Units 0:15:00 Res. Units per Time Period 1

General Capacity Data Planning Data Fixed Assets Properties Attachments Remarks

Daily Capacity Factors

	1	2	3	4
Relevant to Single Run Capacity	Yes	No	No	No
Standard Daily Capacity	1	2	3	4
Monday	32,000	2,000	0,000	0,000
Tuesday	32,000	2,000	0,000	0,000
Wednesday	32,000	2,000	0,000	0,000
Thursday	32,000	2,000	0,000	0,000
Friday	32,000	2,000	0,000	0,000
Saturday	0,000	0,000	0,000	0,000

Daily Capacity Single Run Capacity Remarks

32 ciclos al día
X 2 máquinas
= 64 ciclos al día

Update Cancel

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

539

Puede planificar las capacidades de sus recursos en la ficha *Datos de planificación* de cada registro de *Datos maestros del recurso*. Estas capacidades se definen a diario.

Hay disponibles cuatro factores y puede definirlos para cada día de la semana. Estos factores permiten definir fácilmente las capacidades de un determinado recurso. Por ejemplo, se puede utilizar un factor para representar el número de horas trabajadas en un turno, el número de turnos de un día determinado o el número de máquinas (recursos).

Tenga en cuenta que existen dos tipos de capacidades: *Interna* y *Ejecución única*. La capacidad interna es un simple cálculo de las columnas factor multiplicadas entre sí. En nuestro caso, **32** ciclos diarios se multiplican por **2** máquinas disponibles, lo que da como resultado una capacidad interna de **64** ciclos. Sin embargo, la capacidad de ejecución única solo tendrá en cuenta las columnas factor que se marcan como *relevantes para la capacidad de ejecución única*. En nuestro ejemplo, solo es relevante el factor 1 y, por lo tanto, solo se realizan **32** ciclos diarios en la capacidad de ejecución única.

Tenga en cuenta que también puede indicar un valor directamente en las columnas *Capacidad diaria* y *Capacidad de ejecución única*.

Gestionar capacidades de recursos: Paso 2

• Recursos > Fijar capacidades internas diarias

Resources - Set Daily Internal Capacities

Capacity Period: From 15.03. To 15.04.

Warehouse Code: From To

Resource No.: From R300004 To R300004

Resource Group: From To

Resource Type:

Resource Properties: Ignore

Set Daily Capacity Basis Using: Data from Planning Data Tab of Resource Master Data

Update Data For:

Day	Update
Monday	☒
Tuesday	☒
Wednesday	☒
Thursday	☒
Friday	☒
Saturday	☐
Sunday	☐

Increase/Decrease Data from Planning Tab for:

Additional Comment:

Do Not Update Holiday Days: ☐

Update Cancel

Segundo paso

- Definir manualmente las *Capacidades internas diarias* para un determinado periodo de tiempo o basadas en los datos por defecto de los *Datos maestros del recurso*
- También puede copiar la capacidad de ejecución única en la capacidad interna y viceversa.

El paso siguiente es generar capacidades internas diarias y capacidades de ejecución única para un periodo de tiempo específico. Se realiza en la ventana *Fijar capacidades internas diarias* en el menú *Recursos* o desde el menú contextual *Datos maestros del recurso*. En este paso puede generar los valores de capacidad ya sea copiando las capacidades diarias estándares que están definidas en *Datos maestros del recurso* o introduciendo manualmente la capacidad. También puede utilizar esta ventana para copiar las capacidades de ejecución única en las capacidades internas y viceversa.

Gestionar capacidades de recursos: Resultado

- Resultado: Analizar y gestionar recursos en la ventana *Capacidad de recursos*

The screenshot shows the 'Resource Capacity' window in SAP. The 'Capacity Type' dropdown is open, showing options: Internal, Ordered, Committed, Consumed, Available, Single Run Capacity, and All. The 'Internal' option is selected. Below the filters, there is a 'Resource Properties' section with an 'Ignore' button and a 'Refresh' button. A table displays capacity data for resource R300004 (Testing Machine) at warehouse 01. The table has columns for dates from 15.03 to 21.03 and a 'Total' column.

#	Resource No.	Resource Desc...	Whse	Total	15.03	16.03	17.03	18.03	19.03	20.03	21.03
1	R300004	Testing Machine	01								

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

541

Puede consultar las capacidades internas y de ejecución única que se han generado en la ventana *Capacidad de recursos* y también en la ficha *Datos de capacidad* de *Datos maestros del recurso*.

La ventana *Capacidad de recursos* proporciona una descripción completa de la capacidad de los recursos seleccionados en un período seleccionado. Un usuario puede seleccionar varias vistas como, por ejemplo, *interna*, *disponible* y *ejecución única*. A continuación, puede consultar la capacidad del almacén especificado en un día concreto. Hablaremos de las diferentes vistas en la siguiente diapositiva.

Tenga en cuenta que se puede definir la capacidad de los recursos para varios almacenes. Esto puede ser útil cuando los almacenes se configuran como áreas de producción. Cada almacén pueden tener su propia capacidad y asignación de capacidad.

Puede definir las opciones predeterminadas en la ficha *Parametrizaciones generales > Recursos*.

Visualizar la capacidad del recurso

• *Ficha Recursos > Datos maestros del recurso > Datos de capacidad*

General		Capacity Data	Planning Data	Fixed Assets	Properties	Attachments	Remarks
Capacity Period		From 15.03.20 To 15.04.20					
#	Whse Code	Whse Name	Locked	Internal	Committed	Consumed	Available
1	01	General Warehouse	☐	1,536.000	24.000	6.000	1,506.000
2	02	Backup Warehouse	☐	0.000			0.000
3	03	Drop Ship	☐	0.000			0.000
4	04	Consignment	☐	0.000			

- Interna
 - ✓ Capacidades del recurso
- Comprometido
 - ✓ Capacidades asignadas a órdenes de producción
- Consumida
 - ✓ Capacidades emitidas para la producción
- Disponible
 - ✓ = Interna – Comprometida – Consumida

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

542

- También puede consultar la capacidad de un recurso específico en la ficha *Datos de capacidad* en *Datos maestros del recurso*. En este caso, se han resumido las capacidades del periodo de capacidad seleccionado en la parte superior de la ficha. Las capacidades se muestran como: *Interna*, *Comprometida*, *Consumida* y *Disponible*.
 - *Capacidad interna*: es la capacidad total de recursos durante el periodo de tiempo seleccionado.
 - *La capacidad comprometida* es la capacidad asignada a una determinada *orden de producción* en el periodo elegido pero que todavía no se había enviado para fabricarla (cantidad pendiente).
 - *La capacidad consumida* es la capacidad que se consumió durante el periodo seleccionado, por ejemplo cuando se envió a producción en el periodo seleccionado.
 - *Capacidad disponible* = *Interna* – *Comprometida* – *Consumida*.
- Tenga en cuenta que la capacidad del recurso *Comprometida* que está relacionada con una *orden de producción* específica, se asigna en función de la fecha (de inicio o fin) en la línea de esta *orden de producción*. Hay diferentes métodos disponibles para la asignación de recursos. Trataremos este tema en las siguientes diapositivas.
- Ahora, examinaremos los números. Hemos definido una capacidad interna de **1.536 ciclos** para un periodo definido. **24 ciclos** de la capacidad interna son para la *orden de producción*, **6 ciclos** ya se liberaron en una *salida para producción* y quedan **1506 ciclos** para utilizarlos cuando sea necesario.
- En la formación Recurso, aprendimos acerca de la conexión de un recurso a un artículo para comprar o vender los recursos. Algunos de los documentos de compras también generan la capacidad que se acumula en otra columna, denominada *Solicitado*. Para obtener más información sobre la capacidad *Solicitado*, consulte la guía práctica: **Cómo trabajar con los recursos y la producción en SAP Business One 9.3**

Métodos de asignación del recurso

Definición por defecto en el campo
Datos maestros de recurso → **ficha General** →
Asignación de recursos para
órdenes de producción sin hoja de
ruta

Orden de producción

Components		Summary								
#	Type	No.	Description	Base ...	Planned...	Issued	Avail...	Wareho...	Issue Method	Resource Allo...
1	Item	⇒ D00001	Wooden Door	1	1	1	25	⇒ 01	Backflush	On Start Date ▾
2	Item	⇒ H00001	Handle	1	1	1	2	⇒ 01	Backflush	
3	Resource	⇒ RS0001	Lathe Machine	2	2	2	⇒ 01	Backflush		
4	Text	▼ Turn 180 degrees								
5	Resource	⇒ RS0001	Lathe Machine	1	1	1	⇒ 01	⇒ 01	Backflush	On Start Date ▾
6	Resource	⇒ RE0001	Machine Operator	1	1	1	⇒ 01	8 ⇒ 01	Backflush	On Start Date ▾
7	Item	▼								

El método de
asignación puede
cambiarse por la
línea de orden de
producción

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

543

Hemos visto que la ventana *Capacidad de recursos* tiene una columna para cada día del intervalo especificado. En la columna del día, encontramos las cantidades Interna/ Comprometida/ Consumida/ Disponible. El sistema asigna la cantidad comprometida (que se obtiene de las órdenes de producción) en función de las fechas de inicio y de fin de las líneas de la orden.

Hay cuatro métodos de *Asignación de recursos*:

- *En la fecha de inicio*: se asigna toda la cantidad de la línea a la Fecha de inicio.
- *En la fecha de fin*: se asigna toda la cantidad de la línea a la fecha de fin.
- *Fecha de inicio en adelante*: La cantidad comprometida se asigna según la capacidad de ejecución interna disponible de cada día. Todos los días el sistema verifica si la capacidad puede cumplir con la cantidad comprometida. Empieza por la fecha de inicio o la fecha del sistema en caso de que la fecha de inicio sea anterior. Si ese día no hay una cantidad suficiente, al día siguiente el sistema verifica la cantidad de capacidad disponible del día siguiente, y así sucesivamente, hasta que acabe de asignar toda la cantidad comprometida. Si llega la fecha de fin y todavía se debe asignar alguna cantidad, el sistema asigna la cantidad de saldo restante a la fecha de inicio.
- *Fecha de fin para atrás*: este método se parece al método anterior pero en lugar de empezar a asignar la capacidad a partir de la fecha de inicio en adelante, se empieza a partir de la fecha de fin para atrás.

Para órdenes de producción sin hoja de ruta, es posible establecer el método de asignación de recursos por defecto en cada recurso, como se muestra en la imagen. Sin embargo, también se puede modificar el método de asignación de cada línea de la orden de producción.

En la siguiente diapositiva, examinaremos un ejemplo de imputación según los diferentes métodos.

Método de asignación de recursos: Ejemplo sin hoja de ruta

Cantidad de línea de los recursos comprometidos = 10

Fecha de inicio de línea = 1 de marzo

Fecha de fin de línea = 4 de marzo

	1 de marzo	2 de marzo	3 de marzo	4 de marzo
Capacidad de ejecución única:	6	3	2	8
<u>Método de asignación</u>	<u>Cantidad disponible</u>			
En la fecha de inicio	-4	3	2	8
En la fecha de fin	6	3	2	-2
Fecha de inicio en adelante	0	0	1	8
Fecha de fin para atrás	6	3	0	0

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

544

Para una mejor comprensión de los diferentes métodos, veamos el ejemplo.

Tenemos una orden de producción con una cantidad de línea de recursos de 10.

La fecha de inicio de la línea es el 1 de marzo. La fecha de fin de la línea es el 4 de marzo.

Veamos ahora los posibles resultados en cada método:

Si utilizamos el método En la fecha de inicio, toda la cantidad (10) se obtiene de la Fecha de inicio 1 de marzo y da como resultado la cantidad disponible negativa de -4. Durante los días siguientes no ocurre nada.

Si se utiliza el método En la fecha de fin, toda la cantidad se obtiene del 4 de marzo y da como resultado la cantidad negativa de -2 para este día.

Si se utiliza el método Fecha de inicio en adelante, se usa toda la cantidad disponible (6) y, al día siguiente, el 2 de marzo, también se obtiene toda la cantidad disponible (3). Como todavía se necesita una cantidad 1 adicional, ésta se obtiene del 3 de marzo y solo se deja una cantidad 1. No le ocurre nada a la cantidad del 4 de marzo.

Si se utiliza Fecha de fin para atrás, la cantidad disponible (8) se obtiene de la Fecha de fin, es decir, el 4 de marzo. A continuación, si volvemos al 3 de marzo, vemos que toda la cantidad (2) también se obtiene para completar la cantidad de 10 necesaria para el recurso.

El método Fecha de inicio en adelante puede ser útil cuando se esté fabricando para aumentar el inventario y cuando la fecha de fin no sea crucial. Es más importante que el inventario se fabrique lo antes posible.

El método Fecha de fin para atrás puede ser importante cuando la producción sea para una demanda específica del cliente con una fecha de vencimiento determinada. Partiendo de la base de que deseamos tener en nuestros almacenes el mínimo inventario posible, nos gustaría fabricar en base "al momento justo" para que el pedido del cliente se entregue en la fecha acordada y no antes.

Vista acumulada

Vista normal

#	Resource No.	Resource Des...	Whse	Type	Total	30.04	01.05	02.05	03.05	04.05
1	RM0001	Lathe Machine	01	Available	1,461	64	68	64	-26	64
2				Internal	1,501	64	64	64	64	64
3				Ordered	10					
4				Committed	144					
5				Consumed	6		6			

Vista acumulada

#	Resource No.	Resource Des...	Whse	Type	Total	30.04	01.05	02.05	03.05	04.05
1	RM0001	Lathe Machine	01	Available			68	132	106	120
2				Internal			64	128	192	256
3				Ordered			10	10	10	10
4				Committed					90	90
5				Consumed			6	6	6	6

☒ show Cumulative Capacity from Today

La ventana *Capacidad de recursos* también proporciona una vista de capacidad acumulada.

En esta vista, todas las cantidades de capacidad se acumulan diariamente. Cada día muestra una acumulación de los días anteriores.

Puede ser útil a la hora de identificar si está demasiado comprometida la capacidad de un recurso.

Para cambiar la vista de capacidad acumulada, seleccione la casilla de selección *Mostrar capacidad acumulada de hoy*.

En la imagen superior, vemos la ventana de capacidad de recursos. Tenga en cuenta que el día **3 de mayo** hay una cantidad disponible negativa de **-26**. Pero, ¿es una sobrecarga real? El director de producción puede pasar fácilmente la producción al día anterior.

Tal como se muestra en la imagen inferior, la vista acumulada puede indicar claramente que hay una sobrecarga de recursos real. En nuestro caso, no aparece ninguna cantidad disponible negativa ya que, a partir de hoy, se acumula la cantidad. Sin embargo, una cantidad negativa disponible indicaría que la cantidad total disponible hasta esa fecha es negativa y que el compromiso total es mayor que la capacidad total disponible. En ese caso, una modificación manual de las fechas de la orden de producción puede ayudar a evitar cantidades disponibles negativas.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- La función Capacidad de recursos visualiza la capacidad disponible para evitar cuellos de botella y optimizar la planificación de producción.
- Existen cuatro vistas de capacidad: Interna, Comprometida, Consumida y Disponible.
- Se puede definir la capacidad diaria estándar en la ficha Datos de planificación de los Datos maestros del recurso.
- Se pueden generar capacidades internas y de ejecución única según la capacidad diaria planificada.
- Se puede asignar la capacidad de recursos en la fecha de inicio, fecha de fin, a partir de la fecha de inicio en adelante o a partir de la fecha de fin para atrás para la orden de producción.
- En la ventana Capacidad de recursos, la vista acumulada puede ser útil para identificar si está demasiado comprometida la capacidad de una máquina.

Estos son algunos puntos clave de esta sesión.

- La función Capacidad de recursos permite la visibilidad de la capacidad disponible para evitar cuellos de botella y optimizar la planificación de producción.
- Existen cuatro vistas de capacidad: Interna, Comprometida, Consumida y Disponible.
- Se puede definir la capacidad diaria estándar en la ficha Datos de planificación de los Datos maestros del recurso.
- Se puede generar una capacidad interna según la capacidad diaria planificada.
 - Se puede asignar la capacidad de recursos en la fecha de inicio, fecha de fin, a partir de la fecha de inicio en adelante o a partir de la fecha de fin para atrás para la orden de producción.
 - En la ventana Capacidad de recursos, la vista acumulada puede ser útil para identificar si está demasiado comprometida la capacidad de una máquina.



Producción y MRP: Lista de materiales

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema sobre la lista de materiales de la formación.
Antes de realizar esta formación tiene que completar el tema **Recursos**.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Describir la estructura de la *lista de materiales*
- Explicar cuándo se utilizan los distintos tipos de *lista de materiales*

Al finalizar este tema, podrá:

- Describir la estructura de la lista de materiales
- Explicar cuándo se utilizan los distintos tipos de *lista de materiales*

Ejemplo empresarial



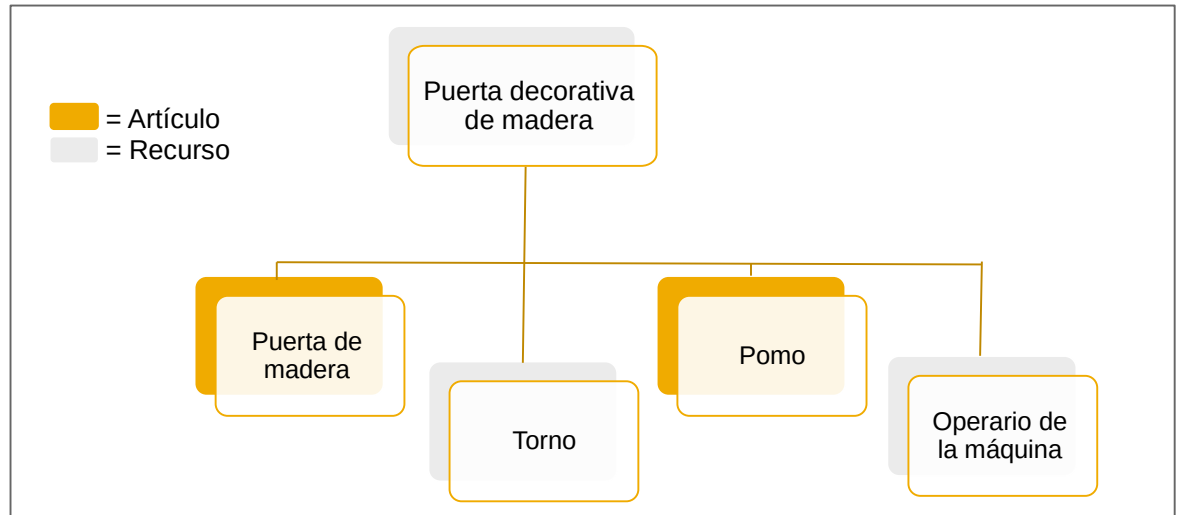
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

- OC WoodTrend fabrica puertas y armarios de madera decorativos.
- Dichos artículos se fabrican a partir de varios artículos componente y requieren en uso de recursos para producirse.
- La lista de artículos y recursos necesarios para producir el producto terminado se registra en la *lista de materiales*.
- Para producción compleja, OC WoodTrend define etapas en secuencias con dependencias de fecha.
- OC WoodTrend también vende distintos kits de muebles para montar en casa. Estos kits incluyen planchas de madera ya cortadas, tornillos y bisagras. Cada kit tiene una *lista de materiales*, aunque no se utilice en el proceso de producción.

349

- En este ejemplo, nos fijamos en la empresa OC WoodTrend, que fabrica puertas y armarios de madera personalizados.
- Dichos artículos se fabrican a partir de varios artículos componente y requieren en uso de recursos para producirse.
- La lista de artículos y recursos necesarios para producir el producto terminado se registra en la *lista de materiales*.
- Para producción compleja, OC WoodTrend define etapas en secuencias con dependencias de fecha.
- OC WoodTrend también vende distintos kits de muebles para montar en casa. Estos kits incluyen planchas de madera ya cortadas, tornillos y bisagras. Cada kit tiene una *lista de materiales*, aunque no se utilice en el proceso de producción.

Ejemplo de lista de materiales 1



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

550

Vamos a explicar el concepto de *Lista de materiales* con el siguiente ejemplo:

Para fabricar una **puerta de madera tallada** necesitamos dos artículos: una **puerta de madera** normal y un **pomo**.

Además, tenemos que grabar un dibujo decorativo. Para hacerlo, necesitamos dos recursos: Un **torno** y un **operario que maneje la máquina**.

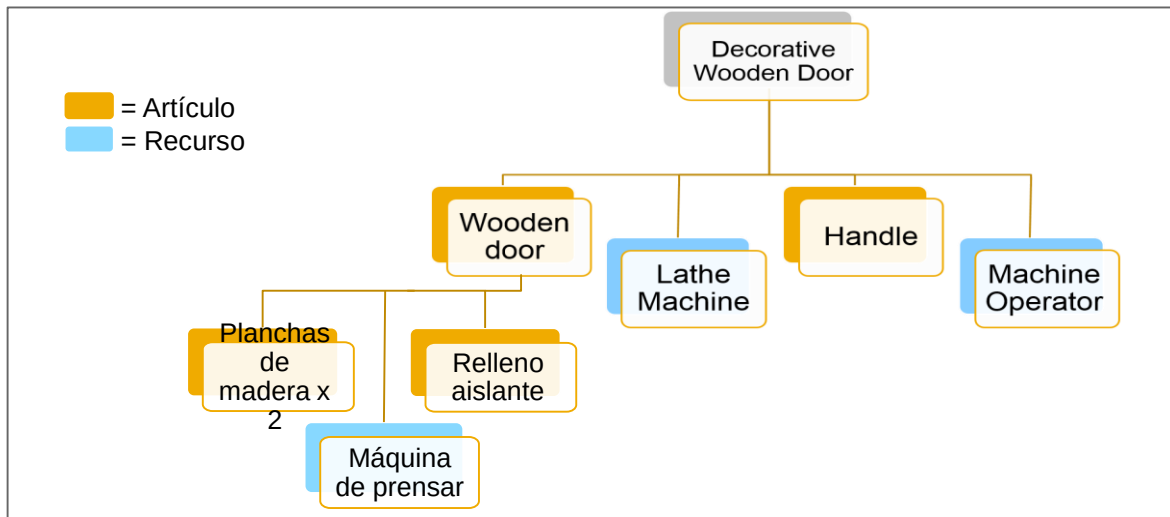
Esos son los artículos y recursos que forman la *lista de materiales* para hacer la **puerta de madera decorativa**.

Cuando empieza el proceso de producción, esta *Lista de materiales* se copia a una *Orden de producción*.

En un entorno de producción real, las *listas de materiales* suelen tener varios niveles. En nuestro ejemplo, el componente de la pieza de madera también puede tener una *lista de materiales*.

Tenga en cuenta que los productos terminados también se definen como artículos (datos maestros) en el sistema.

Ejemplo de lista de materiales 2



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

551

Una *lista de materiales* puede tener varios niveles. Un artículo de componente también puede ser un artículo producido desde otra *lista de materiales*. En nuestro ejemplo, la **puerta de madera** es un artículo producido de un segundo nivel de *lista de materiales* que tiene dos artículos y un recurso.

Para comenzar el proceso de producción, esta *lista de materiales* se copia a una *orden de producción*. Seguiremos hablando de la *orden de pedido* en el tema del tema **El proceso de producción**.

Producción → Lista de materiales

bill of Materials

Product No.

X Quantity

Product Description

Warehouse

BOM Type

Price List

Production Std Cost

Distr. Rule

Planned Average Production Size

Project

#	Type	No.	Description	Quantity	UoM Name	Warehouse	Issue Method	P...
1	Item	D00001	Wooden Door	1		02	Backflush	Base
2	Item	H00001	Handle	1		02	Backflush	Base
3	Resource	R50001	Lathe Machine	2	Cycle	02	Backflush	Base
4	Text		Rotate 80 degrees					
5	Resource	R50001	Lathe Machine	1	Cycle	02	Backflush	Base
6	Resource	RE0001	Machine Operator	2	Hourly Rate	02	Backflush	Base
7	Item							

OK

Cancel

Product Price

Este es el aspecto que tiene la *Lista de materiales* de la **puerta de madera decorativa** en el sistema. Como podemos ver, la puerta decorativa se compone de:

- **1 puerta de madera,**
- **1 pomo,**
- Un total de **3 ciclos del torno**
- **Y 1 hora del operario que maneja la máquina(2X0.5 horas).**

En WoodTrend, el almacén **02** se ha definido como la zona de planta de la tienda y se indica en las líneas de los documentos.

Quando se creó esta *lista de materiales*, el jefe de producción añadió una línea de texto (número 4) en la que indicó unas instrucciones de producción en las que se indicaba que había que girar la puerta 180°. También vemos que el **torno** aparece en dos líneas. En la línea número 3, la máquina está activada para **2 ciclos**. A continuación, las instrucciones indican que hay que girar la puerta y que la máquina no se activará para otro ciclo hasta haberlo hecho.

También podemos utilizar los botones de flecha que hay en la parte derecha de la ventana para cambiar el orden de las líneas de la *Lista de materiales*.

En la parte inferior de la ventana se puede definir el precio del producto manualmente o bien generarlo automáticamente de acuerdo con los precios de los componentes que se toman de la lista de precios seleccionada y el coste del recurso.

Lista de materiales enrutada

Lista de **materiales** - Armario

N.º	Tipo	Sec. ruta	N.º	Descripción	Cant.	Días espera	...
1	Etapas de ruta	1	Corte	Corte			
2	Texto	1	Corte las planchas según el manual				
3	Artículo	1	W00001	Planchas de madera	7		
4	Recurso	1	RC0001	Cortadora	6		
5	Recurso	1	RE0001	Operario de la máquina	2		
6	Etapas de ruta	2	Pintura	Pintura		1	
7	Texto	2	Mover las planchas cortadas al área de pintura				
8	Recurso	2	R00012	Máquina de pintura	8		
9	...						



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

553

A partir de la versión 9.3 PL02, las listas de materiales también se pueden estructurar en etapas, permitiendo procedimientos de hoja de ruta de producción.

OC WoodTrend fabrica una variedad de distintos armarios. Las listas de materiales de armarios incluyen tipos de recursos de empleado y máquina. Estos recursos pueden afectar el tiempo de producción de la etapa de producción.

Cada etapa puede depender de su etapa adyacente (o bien la etapa anterior o la posterior), de manera que la fecha de inicio o fin de una determinada etapa afecta a la fecha de inicio o fin de la siguiente etapa. El procedimiento de hoja de ruta permite el cálculo automático de la fecha de inicio y la fecha de fin de las etapas en función al tiempo de producción de cada etapa. Consulte la formación del **proceso de producción** para obtener más información sobre el cálculo de la fecha de hoja de ruta.

Cada etapa tiene una cabecera de etapa de ruta y un número de secuencia de ruta. La primera fila de la etapa es la cabecera, que contiene una descripción de la etapa. Una fila se fija como la cabecera una vez seleccionado el tipo *Etapas de ruta*. Todas las filas que siguen la cabecera se refieren a la misma etapa y tienen el mismo número de secuencia de ruta.

La imagen muestra una lista de materiales enrutada de un armario y muestra dos etapas. En la primera etapa, las planchas de madera se cortan utilizando una cortadora, manejada por el operario. Solo cuando se haya completado esta etapa el proceso de producción podrá pasar a la siguiente etapa: pintar las planchas.

Tenga en cuenta que es necesario **1** día de espera para que se seque la pintura una vez completada la etapa.

El número de secuencia de ruta fija el orden de aparición en la lista de materiales.

Para cambiar la ubicación de toda la etapa, seleccione otro número de secuencia en la línea de cabecera. Al hacerlo, todos los números de secuencia de ruta asociados también se modifican.

Cuando se traslada una línea de una fase a otra, la línea hereda el nuevo número de secuencia de línea de la etapa.

Determinar precios de la lista de materiales

Bill of Materials

Product No. D00002 X Quantity 1 Warehouse 01
 Product Description Decorative Wooden Door Price List Base Price
 BOM Type Production Distr. Rule
 Production Std Cost GBP 0.00 Project
 Planned Average Production Size 10.00

#	Type	No.	Description	Quantity	Warehouse	Issue Method	Price List	Unit Price	Total
1	Item	D00001	Wooden Door	1	02	Backflush	Base Price	GBP 50.00	GBP 50.00
2	Item	H00001	Handle	1	02	Backflush	Base Price	GBP 20.00	GBP 20.00
3	Resource	R50001	Lathe Machine	2	02	Backflush		GBP 30.00	GBP 60.00
4	Text		Rotate 80 degrees						
5	Resource	R50001	Lathe Machine	1	02	Backflush		GBP 30.00	GBP 30.00
6	Resource	RE0001	Machine Operator	2	02	Backflush		GBP 50.00	GBP 100.00
7	Item						Base Price		
									GBP 260.00

OK Cancel

Product Price GBP 260.00



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

554

Vamos a explicar brevemente la determinación de precios de la lista de materiales.

Como se trata de una lista de materiales de producción, en la columna del precio por unidad vemos el coste de cada componente. En un sistema no permanente, el precio por unidad es el precio del artículo que se toma de la lista de precios.

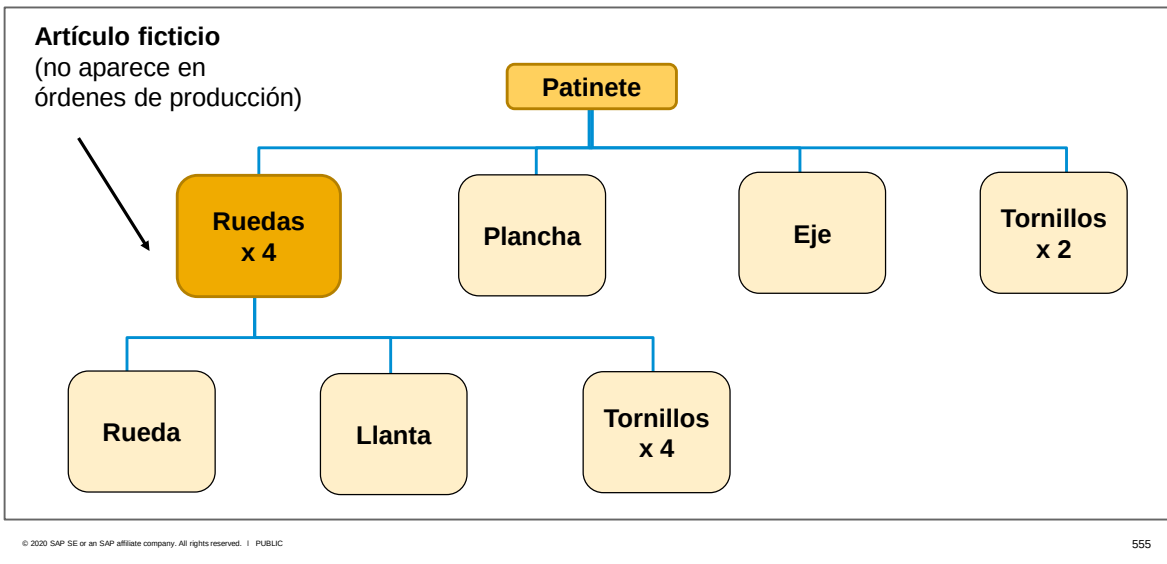
El *precio del producto*, que aparece en la parte inferior de la *lista de materiales*, se puede derivar del precio por unidad total de los componentes (multiplicar por la cantidad de la línea). Para copiar el precio por unidad total, seleccionamos la flecha abajo, tal como se muestra en la imagen.

El precio del producto también se puede introducir manualmente.

Al añadir o actualizar la *lista de materiales*, el precio del producto se actualiza en la mención de la lista de precios que figura en el encabezado de la lista de materiales.

SAP Business One también permite realizar una actualización global de un grupo de precios de producto de la lista de materiales, de acuerdo con los precios de los componentes. Esto se puede hacer en la ventana *Producción* → *Actualizar precios de artículo globalmente*.

Artículo ficticio



Un artículo ficticio es un subconjunto de la *lista de materiales* que en realidad no existe en el inventario. Se utiliza para simplificar la *lista de materiales*. Aunque el artículo ficticio aparece en la *lista de materiales*, en la *orden de pedido* no figura el artículo ficticio en sí sino los componentes necesarios para crearlo.

Es posible definir un artículo como artículo ficticio en los *datos maestros de artículo*.

Al copiar la *lista de materiales* en la *orden de producción*, los componentes ficticios de la *lista de materiales* se copia también.

En el gráfico vemos una *lista de materiales* de un patinete. Las 4 ruedas del patinete son un artículo ficticio. Cuando la *lista de materiales* del **patinete** se copia en la *orden de producción*, aparecerán los componentes **rueda**, **tire** y **tornillos**, pero no figurarán las **ruedas**.

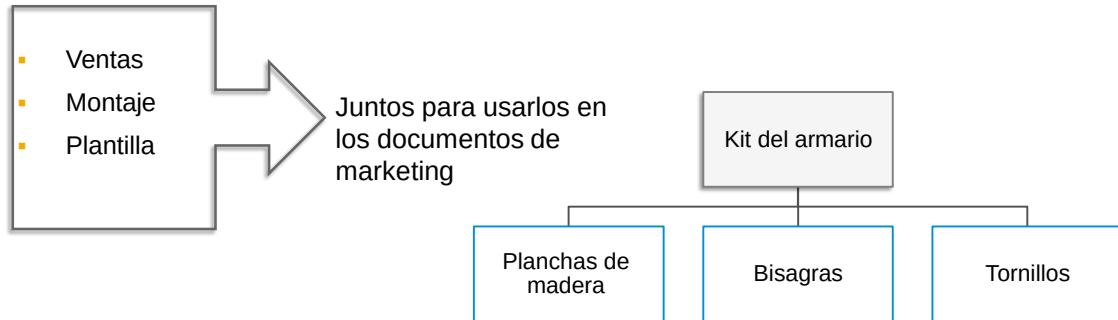
Los requisitos de la *lista de materiales* pueden variar entre distintos departamentos de la misma empresa. El departamento de ingeniería podría crear una *lista de materiales* de distintos niveles para definir un motor, por ejemplo. Mientras que es posible que el departamento de producción incluya esta *lista de materiales* como un solo artículo ficticio.

Tenga en cuenta que no es posible añadir líneas de etapa de ruta a una lista de materiales que contiene un artículo ficticio.

Tipos de listas de materiales

Tipos de listas de materiales

- Producción - Fabricado en un proceso de producción



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

556

En la ventana Lista de materiales (LdM) es posible elegir uno de los cuatro tipos de listas de materiales. Ya hemos visto lo que es una LdM de producción, así que ahora vamos a ver los otros tres tipos de listas: LdM de ventas, de montaje y de plantilla.

Estos tres tipos de listas de materiales se utilizan en los documentos de marketing y no recorren un proceso de producción (por lo tanto, en estas LdM no figura ningún recurso). Los componentes de estas LdM se juntan para crear un artículo de nivel superior.

La LdM de ventas se utiliza en los documentos de ventas. El artículo de nivel superior debe ser un artículo de venta. Por ejemplo, OC WoodTrend vende kits de muebles para montar en casa. El artículo producido se corresponde con el nombre del kit y los artículos componentes son los artículos de inventario que forman el kit. Cuando selecciona el artículo de nivel superior en un documento de ventas, todos los componentes aparecen como subartículos. Puede actualizar las cantidades del artículo producido o de los componentes. Sin embargo, no puede borrar un componente o añadir nuevos subartículos al kit en el documento de ventas. Cuando define una LMat, puede seleccionar la opción *Suprimir componentes de lista de materiales en la impresión* por lo que cuando imprima el documento, sólo figurará el artículo de nivel superior.

La LMat de Montaje es similar a la LMat de ventas. Incluye un conjunto de artículos individuales de un grupo con un precio concreto. A diferencia de la lista de materiales de ventas, en el pedido de cliente únicamente figura el producto terminado; los componentes no aparecen como subartículos. Tanto en el caso de la LMat de ventas como de la LMat de montaje, un producto terminado no se maneja como un artículo de inventario, sino como un artículo de venta. Los componentes pueden ser artículos de venta y de inventario a la vez.

La LMat de plantilla no tiene restricciones. Tanto el artículo de nivel superior como los que dependen de él pueden ser artículos de cualquier tipo. Se puede utilizar en los documentos de ventas y en el de compras. Al seleccionar el artículo de nivel superior, aparecen todos los artículos que dependen de él. Es posible borrar, añadir o duplicar líneas y hacer todos los cambios que sean necesarios en los documentos de marketing.

Categoría del registro maestro del artículo de los artículos producidos en la lista de materiales

Tipo de LMat	LMat de montaje	LMat de ventas	Plantilla	LMat de producción
Categoría artículo				
Artículo de inventario			 (1)	
Artículo de venta			 (1)	 (1)
Artículo de compra			 (1)	 (1)
(1) opcional				

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

557

En función del tipo de LMat es posible definir una categoría en el registro maestro del artículo del artículo producido:

En el caso de las LdM de montaje y ventas el producto terminado debe ser un **artículo de ventas**. Estos modelos pueden tener tres de los atributos (**artículos comprados, de ventas y de inventario**). El producto terminado de la lista de materiales de producción tiene que ser un **artículo de inventario**. Si también quiere comprar este artículo lo puede definir como un **artículo comprado**. Si también quiere venderlo, debería definirlo como un **artículo de ventas**. Si lo fabrica para el inventario, como componente de otra LdM, no lo defina como un artículo de venta y no aparecerá como opción en la lista de artículos del documento de ventas.

Los componentes también pueden tener las tres categorías (**artículos comprados, de venta y de inventario**), y también se pueden comprar o vender individualmente.

Los componentes de la LdM de ventas y la LdM de montaje deben ser artículos de venta.

Lista de materiales - Gestión de componentes

• **Producción > Lista de materiales - Gestión de componentes**

Bill of Materials - Component Management - Selection Criteria

Management Task: **Change BOM Lines**

Select BOMs

BOM Product No. From To

BOM Item Group From To

BOM Type From To

BOM Warehouse No. From To

BOM Distr. Rule From To

BOM Project From To

Routed: ☒ Yes ☐ No

Route Sequence From To

Route Stage From To

Select BOM Lines

Item From To

Specify Properties for BOM Lines to be Changed

☐ Replacement BOM Component

No. of Replacement Components per Existing Components 1,000

☐ Change Additional Quantity 0,000

☐ Change Warehouse

☐ Change Issue Method

☐ Change WIP Account

☐ Change Route Sequence

☐ Change Route Stage

☐ Change Price List

☐ Change Distr. Rule

☐ Change Project

OK Cancel

Esta función le permite realizar cambios en varias LdM simultáneamente:

- Añadir o borrar componentes de las listas de materiales seleccionadas
- Cambiar los parámetros (como la cantidad, el almacén, el método de envío, etc.) en los componentes de la LdM
- Modificar secuencia de ruta
- Sustituir los componentes de la lista de materiales
- Actualizar datos de cabecera

La ventana *Gestión de componentes* permite hacer cambios colectivos en varias listas de materiales simultáneamente.

Es posible:

- Añadir nuevos componentes en las listas de materiales seleccionadas
- Suprimir componentes específicos de las listas de materiales seleccionadas
- Cambiar los parámetros (como la cantidad, el almacén, el método de envío, etc.) en los componentes de la LdM
- Modificar secuencia de ruta
- Sustituir los componentes de la lista de materiales
- Actualizar datos de cabecera

Tenga en cuenta que las líneas de la lista de materiales incluyen artículos, recursos, etapas de ruta y líneas de texto.

Una vez que seleccione la tarea interna relevante en la lista desplegable, los campos para editar y los tipos de posibles modificaciones se ajustan de acuerdo con la acción seleccionada.

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Una lista de materiales de producción es una lista que contienen los artículos y los posibles recursos que se utilizan en el proceso de producción.
- Una lista de materiales de producción enrutada se compone de etapas de proceso en secuencia.
- Una LMat puede tener varios niveles; si es el caso, uno o varios componentes del artículo también es una LMat.
- La ventana Lista de materiales - Gestión de componentes permite realizar cambios en varias LdM simultáneamente.
- Además, en la LdM de producción hay otros tres tipos de listas de materiales disponibles para usarlas en documentos de marketing: LdM de ventas, de montaje y de modelo.

- Una lista de materiales de producción es una lista que contienen los artículos y los posibles recursos que se utilizan en el proceso de producción.
- Una LMat de producción enrutada se compone de etapas en secuencia, en las que cada etapa tiene una cabecera y componentes que tienen el mismo número de secuencia de ruta.
- Una LMat puede tener varios niveles; si es el caso, uno o varios componentes del artículo también es una LMat.
- La ventana Lista de materiales - Gestión de componentes permite realizar cambios en varias LdM simultáneamente.
- Además, en la LdM de producción hay otros tres tipos de listas de materiales disponibles para usarlas en el documento de marketing: LdM de ventas, de montaje y de modelo.



Producción y MRP: **Proceso de producción básico**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Le damos la bienvenida al tema de formación **Proceso de producción básico**.
Para hacer este curso se recomienda completar antes el tema **Lista de materiales**.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Añadir una *orden de producción*
- Completar un proceso de producción básico

Al finalizar este tema, podrá:

- Añadir una *orden de producción*
- Completar un proceso de producción básico

El concepto de proceso de producción



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

562

El proceso de producción comienza con *una Orden de producción*. Es el documento principal del proceso de producción. En él se registra el progreso del proceso de producción de cada artículo que se produce.

Antes de empezar a trabajar, el estado *Orden de producción* se debe cambiar a *Liberado*. En ese momento, la *orden de producción* puede empezar a recopilar los costes de producción.

Los componentes que se utilizan en el proceso de producción pueden enviarse a la planta de producción (dependiendo del método de envío).

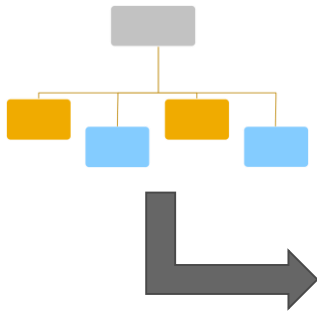
Cuando el trabajo está completado, informa de la finalización en la orden de producción. En ese momento, los artículos terminados se reciben en el almacén.

Tenga en cuenta que cuando se selecciona el método automático para enviar componentes a la planta de producción, los componentes y los recursos se declaran como emitidos en cuanto se informe de la finalización.

Cuando acaba el proceso de producción se cierra la *orden de producción*. El hecho de cerrarla crea un asiento para saldar las cuentas de inventario en las empresas que utilizan un inventario permanente.

En las siguientes diapositivas veremos en más detalle la *orden de producción* y el proceso de producción.

El concepto de orden de producción



Orden de producción:

- **Puerta decorativa de madera x 6**
- **Fecha de vencimiento: 31.09.20XX**
- Artículo: Puerta de madera
- Artículo: Pomo
- Recurso: Operario de la máquina
- Recurso: Torno

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

563

La *orden de producción* es una orden para producir o reparar un artículo de producción. Una *lista de materiales (LdM)* se copia en el documento *Orden de producción*. A continuación, se introduce la cantidad necesaria del artículo terminado junto con la fecha de vencimiento de la orden de producción deseada y otros datos relevantes.

La *orden de producción* también sirve para hacer el seguimiento de todas las transacciones de materiales y costes que existen en el proceso de producción.

Tenga en cuenta que las órdenes de producción también se pueden generar en los procesos de *planificación de la necesidad material* y de *picking, embalaje y producción*. Estos aspectos se explican más detalladamente en los temas sobre **la planificación de necesidad de material y picking, embalaje y producción**.

Orden de producción: información de cabecera

Production Order

Type: Standard

Status: Planned (Planned, Released)

Product No.: D00002

Product Description: Decorative Wooden Door

Planned Quantity: 10

Warehouse: 01

Priority: 100

Routing Date Calculation: On Start Date

Update Now

Components Summary Attachments

No.	Primary	155
Order Date	08.01.	
Start Date	15.02.	
Due Date	15.02.	
User	Jayson Butler	
Origin	Manual	
Sales Order		
Customer		
Distr. Rule		
Project		

Una vez que seleccione el artículo de la lista de materiales, todos los datos de los datos maestros de la *lista de materiales* se copian en la *orden de producción*.

- Indicar la cantidad planificada para la producción.
- Utilizar el campo de *prioridad* para determinar manualmente la prioridad de esta orden de producción.

Introducir las fechas de inicio y fin de la producción.

Esta es la cabecera de una *orden de producción* para la LMat (lista de materiales) de una **puerta de madera decorativa**. Cuando se selecciona el artículo que hay que fabricar en el campo *Número de producto*, los datos se copian del documento de *lista de materiales* a la *orden de producción*.

En el encabezado del documento, en el campo *Cantidad planificada*, el jefe de producción ha indicado que desea fabricar **10 puertas de madera decorativas**. La *cantidad base* de los componentes en las filas se multiplica por la *cantidad planificada*. Utilice el campo de *prioridad* para determinar manualmente la prioridad de una orden de producción; por ejemplo, fije el valor **1** para obtener una prioridad más alta. De forma predeterminada, el valor se fija en **100**. OC WoodTrend proporciona prioridades mayores a pedidos grandes. El campo prioridad se visualiza en la ventana *picking*, *embalaje* y *producción* y en el informe *Lista de partidas abiertas*.

Al abrir una *orden de producción*, el estado de la orden se define como *Planificado*. Con este estado no es posible enviar componentes o informar sobre la finalización de la *orden de producción*. No obstante, sí que se pueden hacer cambios en los datos de la *orden de producción*. Más adelante, para poder seguir con el siguiente paso del proceso de producción, el jefe de producción cambia el estado a *Liberado*.

Observe las fechas en el lado derecho de la imagen. La *fecha de pedido* es la fecha en la que se contabilizó la *orden de fabricación* y la *fecha de inicio* y la *fecha de fin* son el rango de fecha planificado de este proceso de producción. Por defecto, la fecha de vencimiento es igual a la fecha de inicio + el ciclo de producción del artículo fabricado, si es que existe. Este ciclo de producción se define en los datos maestros de artículo, en la ficha de planificación, y se utiliza en el proceso de fabricación y de planificación de la necesidad de material para definir el tiempo previsto de compra o producción de un artículo.

La *fecha de inicio* puede ofrecer flexibilidad adicional al responsable de producción en la programación de órdenes de producción.

Tenga en cuenta que la información de cabecera también se utiliza como base o valor por defecto en las líneas de orden de producción. Vamos a analizar las líneas de la orden de producción en la siguiente diapositiva.

Líneas de orden de producción

- Los datos de línea se copian de la LMat y la cantidad planificada en las líneas se multiplica según la cantidad planificada en la cabecera.
- Campo *Tiempo de producción* = tiempo de recurso total calculado en la línea → cantidad planificada X tiempo de recurso.

Cabecera Cantidad planificada = 10

Components		Summary								
#	Type	No.	Description	Base Qty	Planned Qty	Issue Method	Start Date	End Date	Production Time	Status
1	Item	W00002	Wooden Door	1	10	Backflush	15.03.	29.03.		Planned
2	Item	H00002	Handle	1	10	Backflush	15.03.	29.03.		Planned
3	Resource	RM0001	Lathe Machine	2	20	Backflush	15.03.	29.03.	30:00:00	Planned
4	Text	Turn 180 degrees								
5	Resource	RM0001	Lathe Machine	1	10	Backflush	15.03.	29.03.	15:00:00	Planned
6	Resource	RE0001	Machine operator	2	20	Backflush	15.03.	29.03.	0:10:00	Planned
7	Item									Planned

Planned
In Progress
Complete

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

565

Puede ver que los datos de esa línea también se han copiado a la orden de producción, aunque todavía se pueden realizar modificaciones.

Utilice las flechas de la derecha para definir la secuencia correcta de las líneas o modifique los datos en las líneas.

El campo *Tiempo de producción* indica el tiempo de recurso total calculado en la línea.

La *Cantidad base* se ha copiado de la LMat y la *Cantidad planificada* se calcula según la cantidad de cabecera planificada que el jefe de producción ha introducido.

También existe un estado en el nivel de línea. El estado se puede ajustar manualmente. No se ve afectado por el estado en la cabecera y se utiliza únicamente para fines informativos.

En las líneas también hay campos de fecha. Por defecto, la *Fecha de inicio* y las *Fechas de vencimiento* de las líneas se copian en la *Fecha de inicio* y en la *Fecha de vencimiento* del encabezado respectivamente. Cuando modifica una fecha en la cabecera, puede seleccionar aplicar las modificaciones en las filas. En este escenario básico, la puerta de madera decorativa se fabrica en un día para que la fecha de inicio y la fecha de fin sea la misma en todas las filas.

En las siguientes diapositivas conocerá un escenario de varias etapas de ruta en las que las fechas de inicio y de fin pueden variar en las distintas etapas.

Crear y enviar una orden de producción

Production Order

Type	Standard	Status	Planned
Product No.	D00002	Planned Quantity	10
Product Description	Decorative Wooden Door	Warehouse	01
Planned Quantity	10	Priority	1
Warehouse	01	Routing Date Calculation	On Start Date
UoM Name			
Update Now			

No.	Primary	155
Order Date		06.01.
Start Date		15.02
Due Date		15.02
User		Jayson Butler
Origin		Manual
Sales Order		
Customer		
Distr. Rule		
Project		

Crear una orden de producción → Enviar a la planta de producción

Estado: Planificado → Liberado

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

566

Vamos a empezar con el proceso de producción de la **puerta de madera decorativa**.

Una vez que se introduce la orden de producción, pasa lo siguiente:

- La cantidad de los componentes del artículo de la orden de producción se resta de la cantidad *disponible* de los artículos y se convierte en una cantidad *comprometida* (como se puede ver en la ficha *Datos maestros artículo → Inventario*).
- La capacidad de los recursos de la orden de producción se resta de la *capacidad interna* y se convierte en una *capacidad comprometida* (se puede encontrar más información sobre la capacidad de los recursos en el tema **Capacidad de los recursos**).

El jefe de producción modifica el estado de la orden a *Liberado* para que empiece el proceso de producción.

Una vez que el estado se ha definido como *Liberado*, podemos:

- enviar componentes (dependiendo del método de envío que se utilice)
- recibir el artículo producido en el inventario e
- informar sobre la finalización de la orden de producción.

En ese punto todavía es posible añadir o modificar componentes y recursos que no se hayan enviado todavía.

OC WoodTrend gestiona la zona de la planta de producción como un almacén aparte, por lo que el jefe de producción traslada los componentes del almacén principal a la planta de producción. Para

hacerlo, crea un traslado de inventario utilizando el menú contextual de la orden de producción.

Informar de la finalización



Informar de la finalización

- Seleccione el menú contextual de la *orden de producción* para informar de la finalización.
- Otra opción es añadir un documento de recibo de producción. Cuando informa de la finalización, el sistema automáticamente:
 - Recibe el producto terminado en el inventario
 - Emite los componentes obtenidos mediante toma retroactiva.
 - Calcula el coste de producir el artículo

#	Type	Route ...	No.	Description	Base Qty	Planned Qty	Issue Method	Start Date	End Date	Resource Allocation	Status
1	Route Stage	1	Cutting	Cutting				15.02.	16.02.		Planned
2	Text	According to Manual M010									
3	Resource	1	RC0001	Cutting Machine	6	60	Manual	15.02.	15.02.	Start Date Forwards	Planned
4	Resource	1	RE0001	Machine operator	2	20	Backflush	15.02.	15.02.	Start Date Forwards	Planned
5	Route Stage	2	Sanding	Sanding				16.02.	17.02.		Planned
6	Text	Move the plates to the sanding area									
7	Resource	2	R00012	Sanding Machine	8	80	Manual	16.02.	16.02.	Start Date Forwards	Planned
8	Resource	2	RE0001	Machine operator	4	40	Backflush	16.02.	16.02.	Start Date Forwards	Planned
9	Item	2	W00001	Wooden Plate	7	70	Manual	16.02.	17.02.		Planned

Remarks:

Pick and Pack Remarks:

OK Cancel

Una vez completado el proceso, el jefe de producción informa de la finalización de la producción. En el menú contextual, selecciona *Recibo de producción*.

Al informar de la finalización, el sistema automáticamente:

- Recibe el producto terminado en el inventario añadiendo un documento de *recibo de producción*.
- Envía los componentes de toma retroactiva añadiendo un documento de *salida para producción*.
- Calcula el coste de producir el artículo.

Nota: También es posible enviar un documento de *recibo de producción* desde la entrada de menú *Producción*.

Modificaciones de inventario en el proceso de producción

	En inventario	-	Comprom.	+	Solicitado	=	Disponible
Estado: Planificado							
Componentes			+				-
Producto terminado					+		+
Finalización notificada							
Componentes	-		-				
Producto terminado	+				-		

- + Indica un aumento en la cantidad
- Indica una disminución en la cantidad

En esta diapositiva se resumen los cambios que se han hecho en los datos de inventario durante el proceso de producción.

Cuando se planifica el estado de producción, se crea un compromiso para los componentes, y la cantidad solicitada del artículo fabricado aumenta.

Cuando se completa la *orden de producción*, los productos terminados se reciben en el inventario.

Recuerde que los componentes se pueden enviar en diferentes etapas del proceso de producción en función de su método de envío (de forma manual o de toma retroactiva).

Tenga en cuenta que es posible visualizar las modificaciones de inventario (y la contabilidad de costes) de cada componente por orden de producción, introduciendo el *informe de desviación* de la ficha *Resumen* de la orden.

Para obtener más información sobre el *informe de desviación* consulte la formación **Contabilidad de la producción**.

Resumen



A continuación, se muestran algunos puntos clave sobre el **proceso de producción**.

- La *orden de producción* se basa en la *lista de materiales*.
- Una *orden de producción* está en estado de planificación hasta que el estado cambia a *Liberado*. Cuando la orden de producción se envía a la planta de producción, es posible enviar los componentes (artículos y recursos) para la producción y el trabajo puede empezar.
- Los componentes se envían cuando se añade el documento *Salida para producción*.
- Los componentes se pueden enviar utilizando el método *manual* o el método *de toma retroactiva*.
- Con el método *de toma retroactiva*, cuando se crea un recibo de producción, los artículos se envían automáticamente a la producción.
- El método de salida manual le permite enviar los componentes con precisión cuando se necesitan en el proceso de producción y también enviar una cantidad parcial si es necesario, incluso antes de informar de la finalización.
- Cuando informa de la finalización, el sistema recibe automáticamente el producto terminado en el inventario y envía los componentes de toma retroactiva.

© 2020 SAP SE or its affiliates. All rights reserved.

569

Estos son algunos puntos clave acerca del proceso de producción de esta sesión:

- La *orden de producción* se basa en la *lista de materiales*.
- Una *orden de producción* está en estado de planificación hasta que el estado cambia a *Liberado*. Cuando la orden de producción se envía a la planta de producción, es posible enviar los componentes (artículos y recursos) para la producción y el trabajo puede empezar.
- Los componentes se envían cuando se añade un documento de *Salida para producción*.
- Los componentes se pueden enviar utilizando el método *manual* o el método *de toma retroactiva*.
- Con el método *de toma retroactiva*, cuando se crea un recibo de producción, los artículos se envían automáticamente a la producción.
- El método de salida manual le permite enviar los componentes con precisión cuando se necesitan en el proceso de producción y también enviar una cantidad parcial si es necesario, incluso antes de informar de la finalización.
- Cuando informa de la finalización, el sistema recibe automáticamente el producto terminado en el inventario y envía los componentes de toma retroactiva.



Producción y MRP: **Orden de producción con hoja de ruta**

SAP Business One
Versión 10.0

PUBLIC

THE BEST RUN 

Bienvenido al tema de formación Orden de producción: Escenario de hoja de ruta.

Para hacer este curso se recomienda completar antes el tema Lista de materiales y Proceso de producción básico.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Crear y gestionar un orden de producción con hoja de ruta

Al finalizar este tema, podrá:

- Crear y gestionar un orden de producción con hoja de ruta

Ejemplo empresarial



- OC WoodTrend fabrica muebles de madera.
- Para la producción compleja, OC WoodTrend ha definido la lista de materiales con hoja de ruta que incluye etapas en secuencia y dependencias de fecha.
- Desean empezar a fabricar estas listas de materiales.



- OC WoodTrend fabrica muebles de madera.
- Para la producción compleja, OC WoodTrend ha definido la lista de materiales con hoja de ruta que incluye etapas en secuencia y dependencias de fecha.
- Desean empezar a fabricar estas listas de materiales.

Lista de materiales con hoja de ruta

LdM de un armario blanco

Componentes	Etapas de ruta
Cortadora	Etapa 1: Corte
Operario de la máquina	
Planchas de madera	
Lijadora	Etapa 2: Lija
Operario de la máquina	
Máquina de pintura	Etapa 3: Pintura
Operario de la máquina	
Pintura blanca	Etapa 4: Montaje
Carpintero	
Bisagras	
Estanterías	
Pomos	
Tornillos	

Armario blanco



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

573

En este escenario analizaremos el proceso de producción de la lista de materiales de un **armario blanco**.

Existen 4 pasos en el proceso de producción del armario: **Corte**, **lija**, **pintura** y **montaje**, como se muestra en la imagen.

Esta lista de materiales se copia en la *orden de producción*.

Orden de producción con hoja de ruta

Production Order

Type: Standard
Status: Planned
Product No.: C00015
Product Description: White Chair
Planned Quantity: 10 UoM Name:
Warehouse: 01
Priority: 100
Routing Date Calculation: On Start Date

No.: 156
Primary:
Order Date: 09.06.
Start Date: 09.06.
Due Date: 09.06.
User: Jayson Butler
Origin: Manual
Sales Order:
Customer:
Distr. Rule:
Project:

Components | Summary | Attachments

#	Type	No.	Description	Base ..	Planned...	Wareho...	Start Date	End Date	Route ...	Status
1	Route Stag	Cutting	Cutting				09.06.	09.06.	1	Planned
2	Text		According to Manual M010							
3	Resource	RIC001	Cutting Machine	6	60	01	09.06.	09.06.11	1	Planned
4	Resource	RE0001	Machine Operator	2	20	01	09.06.	09.06.	1	Planned
5	Route Stag	Sanding	Sanding				09.06.	09.06.	2	Planned
6	Text		Move the plates to the sanding area							
7	Resource	R00012	Sanding machine	8	80	01	09.06.	09.06.	2	Planned
8	Resource	RE0001	Machine Operator	4	40	01	09.06.	09.06.	2	Planned
9	Item	W00001	Wooden Plate	7	70	01	09.06.	09.06.	2	Planned
10	Item									

Remarks:

Pick and Pack Remarks:

Add Cancel

Haga clic con el botón derecho

- Cancel
- Duplicate
- Filter Table
- New Activity
- Related Activities
- Transfer Request
- Component Transfer
- Generate Pick List
- View Pick Lists
- Relationship Map...

- ☒ Display Route Stages
- ☒ Display Items
- ☒ Display Resources
- ☒ Display Tests

Seleccione lo que desea visualizar

Se trata de una orden de producción de la lista de materiales del **armario blanco**.

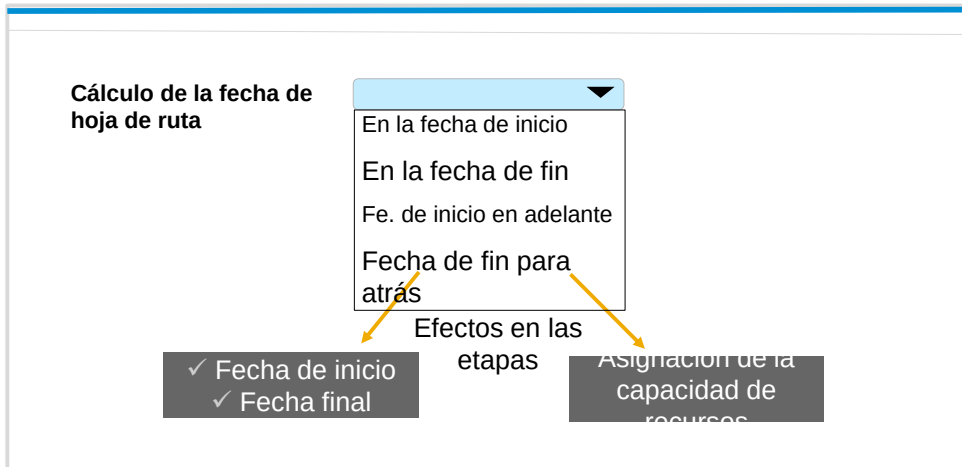
Como se explicó en el tema **lista de materiales**, una lista de materiales con hoja de ruta se compone de varias etapas en las que cada etapa agrupa un conjunto de artículos y los recursos correspondientes para la etapa.

En la imagen vemos dos de las etapas. Detrás de cada etapa podemos ver los componentes relacionados la misma. Esta visualización se pueden ajustar desde el menú contextual o desde el menú *Ir a* en la parte superior de la pantalla.

Además, las órdenes de producción con hoja de ruta permiten el cálculo automatizado de las dependencias de fecha entre etapas de ruta. El sistema puede programar de forma automática las fechas de inicio y de fin del artículo y los componentes de recurso para obtener más fechas relevantes. Trataremos este tema en las siguientes diapositivas.

Campo Cálculo de la fecha de hoja de ruta

Desde la cabecera de orden de producción:



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

575

Cuando se utilizan órdenes de producción con hoja de ruta, es importante comprender cómo funcionan el campo y función *Cálculo de la fecha de hoja de ruta*.

Esta definición en la orden de producción puede afectar a la fecha de inicio y a la fecha de fin de cada fila en la orden de producción, así como la asignación de la capacidad de recursos en la línea.

En función del valor del cálculo de la fecha de hoja de ruta, también podrían verse afectadas la fecha de inicio y la fecha de fin en la cabecera.

La fecha de programación también es relevante para los componentes de artículo porque la fecha de inicio de línea de los mismos afecta a la planificación de necesidades de material.

OC WoodTrend gestiona la capacidad de recursos para garantizar que un recurso determinado está disponible durante la producción y para poder planificar con antelación la producción.

Existen cuatro métodos de cálculo de la fecha de hoja de ruta: *En la fecha de inicio*, *En fecha de fin*, *Fecha de inicio en adelante* y *Fecha de fin en adelante*.

Vamos a analizarlos en la siguiente diapositiva.

Cálculo de la fecha de hoja de ruta – Fechas de las etapas y consumo de recursos

En la fe. de inicio



- El recurso se asigna a la fecha de inicio en cada etapa

En la fe. de fin



- El recurso se asigna a la fecha de fin de cada etapa

- No afecta
- a las fechas en las etapas

La fecha de inicio y la fecha de fin de la cabecera son el rango de tiempo para el consumo de los componentes en la orden de producción.

Sin embargo, varios métodos de cálculo pueden definir fechas de inicio y de fin distintas de las etapas en ese rango.

Con los métodos: *En la fecha de inicio* y *En la fecha de fin*, no hay dependencias de fecha entre las etapas de la orden.

La fecha de inicio de todas las etapas se establece por defecto a partir de la fecha de inicio de la cabecera.

La fecha de fin de todas las etapas se establece por defecto a partir de la fecha de vencimiento de la cabecera.

Con el método *En la fecha de inicio*, los recursos se asignan a la fecha de inicio de la etapa y con el método *En la fecha de fin*, los recursos se asignan a la fecha de fin de la etapa.

Cálculo de la fecha de hoja de ruta – Fechas de las etapas y consumo de recursos

En la fe. de inicio



- El recurso se asigna a la fecha de inicio en cada etapa

En la fe. de fin



- El recurso se asigna a la fecha de fin de cada etapa

Fecha de inicio en adelante



- La asignación de recursos empieza a partir de la fecha de inicio de la primera etapa
- La fecha de fin de una etapa fija la fecha de inicio de la etapa siguiente
- La fecha de fin de la última etapa establece la fecha de vencimiento en la cabecera
- La asignación de recursos se inicia a partir de la fecha final de la última etapa

Fecha de fin para atrás



- La fecha de inicio de una etapa fija la fecha de fin de la etapa anterior
- La fecha de inicio de la primera etapa fija la fecha de inicio en la cabecera

- No afecta
- a las fechas en las etapas

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

577

Los otros dos métodos son más sofisticados:

Con el método Fecha de inicio en adelante, la fecha de inicio de la cabecera se copia en la fecha de inicio de la primera etapa. Si **no** hay suficiente capacidad para cumplir con la cantidad del recurso planificada, el sistema sigue asignando capacidad de recursos en los próximos días hasta que se asigna toda la capacidad planificada. La fecha de fin de esta etapa es el último día de la asignación de la capacidad.

En la fase siguiente, la fecha de inicio es la fecha de fin de la etapa anterior.

Cuando se alcanza la última etapa, la fecha de fin se fija en la fecha de vencimiento de la cabecera. Tenga en cuenta que la asignación de capacidad se calcula desde el comienzo del día.

El método Fecha de fin para atrás funciona de forma similar pero partiendo de la fecha de fin de la última etapa.

La fecha de vencimiento de la cabecera se copia en la fecha de fin de la última etapa. Si no hay suficiente capacidad para cumplir con la cantidad del recurso planificada, el sistema sigue asignando capacidad de recursos de cada día precedente hasta que se asigne toda la capacidad planificada. La fecha de inicio de esta etapa será el último día de la asignación de la capacidad.

La fecha de fin de la etapa anterior será la fecha de inicio calculada de la última etapa.

Al alcanzar primera etapa, la fecha de inicio se fija en la fecha de inicio de la cabecera.

Tenga en cuenta que la asignación de capacidad se calcula desde el final del día.

Tenga en cuenta también que con estos dos métodos la orden de producción solo tendrá en cuenta la clase de capacidad denominada: *Capacidad de ejecución única*. Esta clase de capacidad asume que sólo se puede utilizar un recurso a la vez.

Para conocer más acerca de la capacidad de recursos, consulte la formación **Capacidad de recursos**.

Cálculo de días necesarios

Recurso Cantidad
planificada en la etapa =
12

	Día 4	Día 3	Día 2	Día 1	
Cap. ejec. única disp.:	4	6	4	10	
Días neces.	Asignación de capacidad				
#1 Fe. inicio en adelante:	4 Fe. ini. etapa	6	2 Fe. fin de etapa		2,5
#2 Fecha de fin p. atrás:			2 Fe. inicio etapa	10 Fe. fin etapa	1,5

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

578

Analizaremos este escenario para los métodos *Fecha de inicio en adelante* y *Fecha de fin para atrás*. Analizaremos el efecto sobre la fecha de inicio y de fin de una etapa y sobre la asignación de la capacidad de recursos.

En nuestro escenario, la cantidad planificada del recurso en la etapa es **12**.

La capacidad de ejecución única disponible se fija en **4** el día 1, **6** el día 2, **4** el día 3 y **10** el día 4.

Al utilizar el cálculo de fecha de hoja de ruta *Fecha de inicio en adelante*, el sistema empieza a asignar la capacidad disponible para lograr la capacidad necesaria de la etapa, a partir de la fecha de inicio de la etapa (día 1).

Para asignar **12** unidades de recurso, el sistema consume las **4** unidades del día 1, luego otras **6** del día 2 y, finalmente, otras **2** de las **4** unidades disponibles en el día 3. Esto también significa que son necesarios 2 días completos del tiempo disponible del recurso + 2 de las 4 unidades de recurso, lo que equivale a medio día de recurso. Por lo tanto, los días necesarios son **2,5**.

Al utilizar el cálculo de la fecha de hoja de ruta del *Fecha final para atrás*, el sistema comienza a realizar asignaciones a partir de la fecha de fin de la etapa (día 4).

El sistema consume las **10 unidades** disponibles el día 4 y otras **2** de las **4** disponibles el día 3. Con este método, los días necesarios son **1,5**.

Cálculo de días totales

Componentes		Días de espera	Días necesarios	Días totales
Etapas 3: Pintura:		1,5 días	1	2,5
Recurso: Máquina pintura		1,5		
Recurso: Operario de la máquina		0,5		
Artículo: Pintura blanca				

Días totales =
Días necesarios +
días de espera



Existen varios campos de cálculo en la orden de producción que ofrecen información sobre los tiempos en la fabricación. Esta formación cubre algunos.

Este es un ejemplo de una etapa de nuestra lista de materiales: la etapa de **pintura**.

Para cada línea de recurso se calculan los días necesarios. Los días necesarios de la etapa son el valor máximo de días necesarios de todas las líneas de recurso de la etapa.

También hemos tratado el campo *Días de espera* en la formación **Lista de materiales**. Se trata de un valor agregado manualmente que refleja los tiempos de espera entre etapas.

Una vez finalizada la etapa de pintura, es necesario esperar **1** día para que se seque la pintura del armario.

Estos *días de espera* se añaden a los *días necesarios* y se obtiene un valor de *días totales* de **2.5**.

Cálculo de tiempo de producción

Componentes	Tiempo de producción
Etapas 3: Pintura	10 horas
Recurso: Máquina de pintura	10 horas
Recurso: Operario de la máquina	5 horas
Artículo: Pintura blanca	



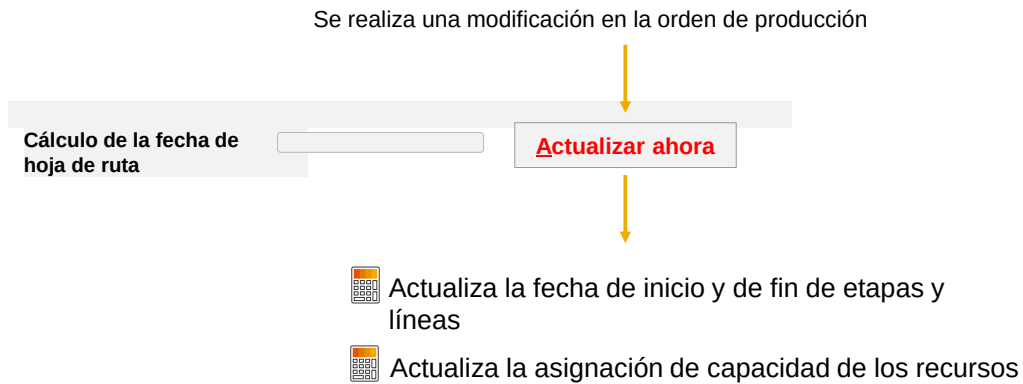
El recurso *Tiempo de producción* es la cantidad de recursos planificada expresada en tiempo (de acuerdo con el campo Tiempo por unidad de recursos en los datos maestros del recurso).

En este caso, es un total de **10** horas para la máquina de pintura y **5** horas para el operador que maneja la máquina.

Para calcular el tiempo de producción de una etapa, el sistema simplemente toma el tiempo de producción más alto de todas las líneas de recurso en la etapa, que en este caso es **10**.

Es importante comprender la diferencia principal entre los valores *Tiempo de producción* y *Días necesarios*. Por ejemplo, *Tiempo de producción* en la línea puede representar el tiempo de máquina real de un recurso mientras que *Días necesarios* es el tiempo total que el recurso debe estar asignado a esta tarea en general.

Recálculo de hoja de ruta



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

581

En una orden de producción con hoja de ruta, es posible que las modificaciones manuales realizadas en la cabecera de la orden de producción o en la línea requieran volver a calcular las fechas de la línea y la asignación de capacidad de los recursos.

El sistema no inicia automáticamente esta actualización, sino que permite al usuario decidir si desea actualizar las líneas o no.

Para indicar al usuario que hay una actualización, el botón *Actualizar ahora* se pone de color rojo como se muestra en la imagen.

En OC WoodTrend existe la necesidad de recalcular las fechas de etapa cuando se pospone la fecha de inicio de producción y el cálculo de fecha de hoja de ruta es *Fecha de inicio en adelante*.

Cuando el jefe de producción cambia la fecha de inicio en la cabecera de la orden de producción, el botón *Actualizar ahora* se pone en rojo. El director de producción selecciona el botón y aparece un mensaje del sistema que le pide autorización al usuario para actualizar las fechas de línea según corresponda.

Un procedimiento similar sucede cuando un determinado recurso se sustituye por otro. Dado que el recurso nuevo posee otro tiempo de producción y capacidad disponible, el jefe de producción selecciona el pulsador rojo para actualizar las fechas de inicio y de fin de la etapa y la asignación de capacidad de los recursos.

Consulte el documento: **Cómo trabajar con los recursos y la producción en SAP Business One 9.3** para ver la lista de condiciones que hacen que el botón se vuelva de color rojo.

Salida para producción: Escenario de hoja de ruta

Enviar componentes: Criterios de selección

Secuencia de ruta

Etapa de ruta

Corte

Lija

Pintura

Montaje

Estado

...

Es posible enviar componentes por etapa de ruta

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

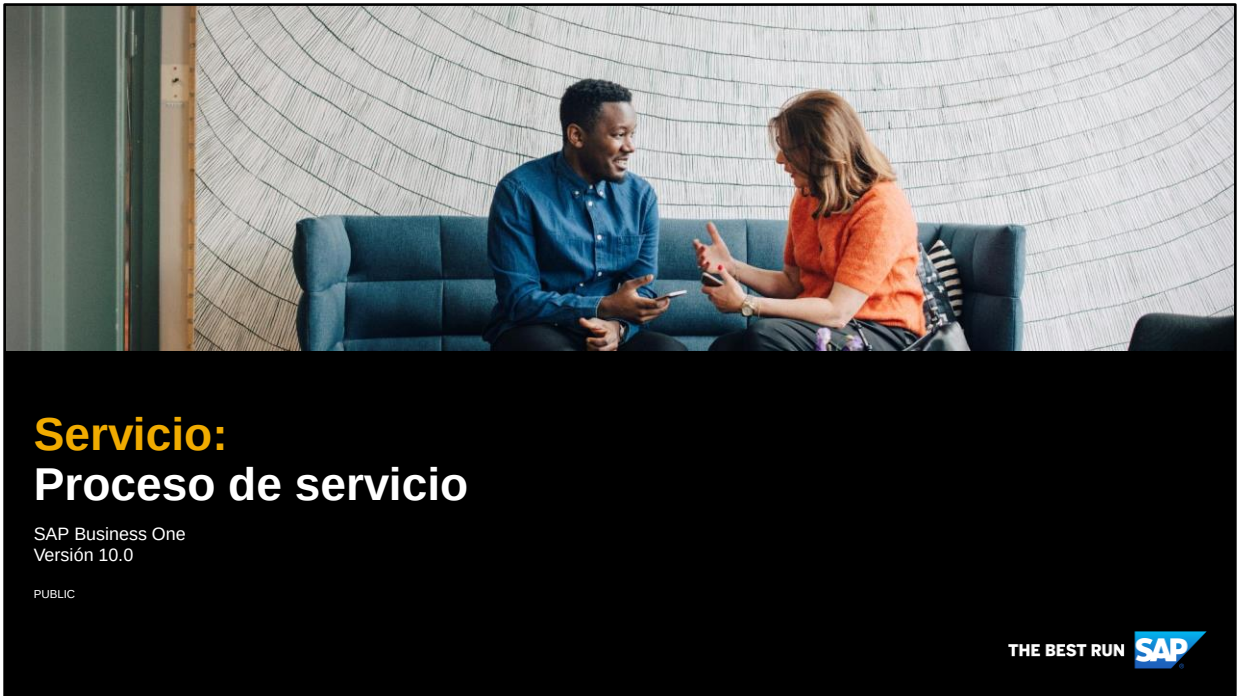
582

Cuando se libera una orden de producción, el jefe de producción de OC WoodTrend envía componentes a fabricación de etapa en etapa.

El envío de componentes de una orden de producción con hoja de ruta se puede realizar por etapa de ruta.

Desde el menú contextual *Orden de producción*, seleccione la opción *Enviar componentes*, que muestra la ventana *Enviar componentes: Criterios de selección*. Desde esta ventana puede ajustar las etapas o componentes que desea enviar.

Recuerde que solo está disponible el envío de artículos manual.



Bienvenido al tema sobre el proceso del servicio al cliente.

Objetivos



Al finalizar este tema, podrá:

- Definir la generación automática de tarjetas de equipo
- Crear un modelo de contrato de servicio asociado a un artículo
- Vender un artículo asociado a un contrato de servicio
- Crear y gestionar una llamada de servicio
- Establecer preferencias de impresión para llamadas y contratos de servicio

En este tema nos centramos en ver cómo definir y gestionar los servicios que presta a sus clientes. La funcionalidad del servicio también se puede utilizar para gestionar los servicios que le presentan sus proveedores. Ese tema se trata en un tema del curso aparte.

Al finalizar este tema, podrá:

- Definir la generación automática de tarjetas de equipo
- Crear un modelo de contrato de servicio asociado a un artículo
- Vender un artículo asociado a un contrato de servicio
- Crear y gestionar una llamada de servicio

Escenario empresarial



El cliente informa de un problema

El representante de servicio abre una llamada de servicio para registrar el problema.
Comprueba la garantía/la cobertura del contrato.

Una vez que el problema está solucionado, se cierra la llamada de servicio.
Todos los costes de servicio en los que se incurra se facturan al cliente.

Si el representante de servicio no puede solucionar el problema, se reenvía. A veces esto implica una visita técnica a las instalaciones del cliente.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

585

En nuestro escenario empresarial el centro de llamadas está definido para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

Cuando un cliente informa de un problema, un representante de ventas abre una llamada de servicio para registrar el problema.

El sistema comprueba automáticamente la garantía y la cobertura del contrato del cliente y del artículo.

El representante de ventas intenta solucionar el problema pero si no puede hacerlo, se reenvía a alguien que tenga más experiencia. A veces esto puede implicar que un técnico vaya a las instalaciones del cliente.

Una vez que el problema está solucionado, se cierra la llamada de servicio. Todos los costes del servicio que no estén cubiertos por el contrato o la garantía se facturan al cliente.

Herramientas de servicio

SAP Business One ofrece las siguientes herramientas para realizar el servicio:

- Tarjetas de equipo para registrar el historial de servicio
- Modelos y contratos de servicio y garantía
- Colas de servicio para dirigir las llamadas de servicio
- Documentos de llamada de servicio para gestionar la respuesta y la resolución del servicio y realizar su seguimiento
- Base de conocimientos de soluciones, un repositorio de síntomas y soluciones
- Informes de servicio

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

586

SAP Business One ofrece las siguientes herramientas para realizar el servicio:

Modelos y contratos de servicio y garantía

Tarjetas de equipo para registrar el historial de servicio

Colas de servicio para dirigir las llamadas de servicio

Documentos de llamada de servicio para gestionar la respuesta y la resolución del servicio y realizar su seguimiento

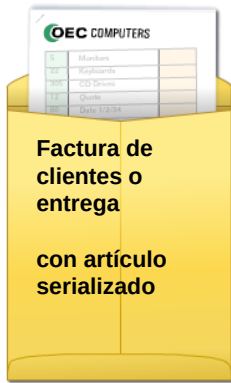
Base de conocimientos de soluciones, un repositorio de síntomas y soluciones

Informes de servicio

Vamos a ver cómo funcionan todas estas herramientas juntas para gestionar el proceso de servicio al cliente.

Tarjetas de equipo

Creación automática



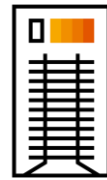
Tarjeta de equipo

Número de serie
Cliente
Artículo
Dirección
Historial
Anexos

Creación manual



Interlocutor
comercial



Artículo
serializado

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

587

- Las tarjetas de equipo almacenan información sobre los artículos específicos (identificados con un número de serie) que se encuentran en el sitio del cliente y que pueden necesitar servicios.
- Además de la información básica como el número de serie, el cliente y el artículo, la tarjeta también incluye una dirección, historial del artículo (que incluye llamadas de servicio, contratos, datos de ventas y transacciones) y anexos.
- Las tarjetas de equipo se pueden crear de forma automática o manual:
- Una vez que se ha configurado adecuadamente el registro maestro de artículos, una factura de clientes o una entrega pueden desencadenar la creación de una tarjeta de equipo para un artículo serializado. Explicaremos cómo realizar la configuración más adelante en este tema.
- También se puede crear una tarjeta de equipo manualmente. Esto es útil si brinda servicios para artículos que no vende.
- Desde dentro de una tarjeta de equipo puede ver las llamadas de servicio correspondientes o incluso crear una nueva llamada de servicio.

Contratos de servicio y garantías

- Cuando se vende un producto, se puede ofrecer una garantía para cubrir su mantenimiento durante un plazo de tiempo concreto.
- Además, algunas empresas ofrecen garantías o contratos de servicio ampliados por un precio adicional.
- En SAP Business One puede definir un modelo de contrato para los servicios y garantías que se suelen ofrecer.
- De este modo, cuando se vende un producto, es posible crear un contrato automática o manualmente a partir de uno de los modelos.



Cuando se vende un producto, se puede ofrecer una garantía para cubrir su mantenimiento durante un plazo de tiempo concreto.

Además, algunas empresas ofrecen garantías o contratos de servicio ampliados por un precio adicional.

En SAP Business One puede definir un modelo para los servicios y garantías que se suelen ofrecer.

De este modo, cuando se vende un producto, es posible crear un contrato automática o manualmente a partir de uno de los modelos.

Tres tipos de contratos y modelos

Número de serie

Para servicios sobre artículos con números de serie para los cuales existe una tarjeta de equipo

Cliente

Para ofrecer servicios a clientes especiales
No relacionado con artículos concretos

Grupo de artículos

Para servicios que se ofrecen a un cliente pero limitado a ciertos grupos de artículos.



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

589

- Los contratos de servicio se centran en los servicios de una de las siguientes opciones (tipos de contrato):
 - Servicios sobre artículos con números de serie para los cuales existe una tarjeta de equipo: por lo general, un contrato de servicio que ofrece servicios a un cliente según la garantía de un artículo.
 - Servicios para clientes especiales: es posible que haya llegado a un acuerdo con el cliente para proporcionarle servicios que no están relacionados con ningún artículo.
 - Servicios ofrecidos para ciertos grupos de artículos: estos contratos son válidos únicamente para grupos de artículos específicos.
- Puede crear modelos de contrato que contengan valores por defecto para los tres tipos de contrato.
- Puede introducir un modelo de contrato para artículos con números de serie en el registro maestro de artículos. Si crea una factura de clientes o una entrega para dicho artículo, el sistema creará automáticamente no sólo una tarjeta de equipo, sino también un contrato de servicio del tipo *Garantía*.
- Si desea crear un contrato de servicio del tipo *Regular*, deberá hacerlo de forma manual. No obstante, también puede crear su contrato basándose en un modelo de cualquiera de los tres tipos de contrato introduciendo el nombre del modelo de contrato en el campo *Modelo*.

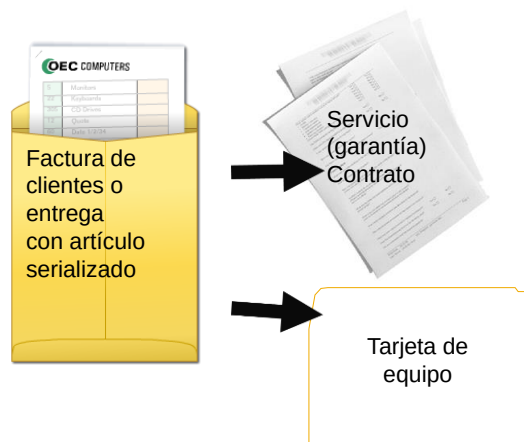
Detalles de contrato: Acuerdo sobre el nivel de servicio

- **Detalles del acuerdo sobre el nivel de servicio**
- **Ficha General**
 - Tiempo de respuesta
 - Tiempo de resolución
- **Ficha Cobertura**
 - Horas disponibles para el servicio
 - Tipo de servicios cubiertos:
 - Piezas
 - Mano de obra
 - Desplazamiento



- En la ficha General de un contrato de servicio, se especifica el acuerdo sobre el nivel de servicio del cliente. Allí se especifican el tiempo de respuesta permitido y el tiempo de resolución requerido por el contrato.
- En la ficha Cobertura, se enumeran el día y la hora de la disponibilidad del servicio. Puede definir períodos para cada día, incluso 24 horas. También puede indicar si se incluyen las vacaciones.
- Asimismo, puede enumerar los tipos de servicios cubiertos, por ejemplo, piezas, trabajo o viaje.
- Todos estos campos se pueden definir automáticamente con valores por defecto a partir de un modelo de contrato.
- Además, puede especificar los artículos que abarca el contrato.

Creación automática del contrato y la tarjeta de equipo



En la ficha **Parametrizaciones generales, Inventario:**

- Defina los números de serie únicos para la empresa.
- Marque la casilla de selección *Creación automática de tarjeta de equipo*

En el **Registro maestro de artículos:**

- Defina que el artículo se gestione por números de serie
- Asigne un modelo de contrato (del tipo de número de serie) en el campo de modelo de contrato

Para definir la creación automática es necesario hacer algunas configuraciones generales a nivel de empresa, así como en el registro maestro de artículos.

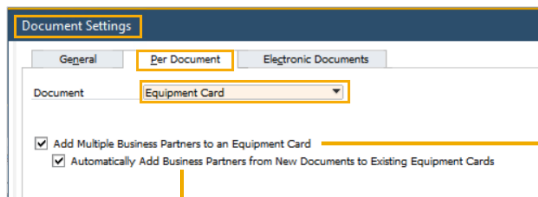
Primero tiene que configurar dos cosas aplicables a toda la empresa en la ficha Inventario de Parametrizaciones generales.

Defina los números de serie únicos para la empresa. En el campo *Números de serie unívocos por*, seleccione *Números de serie*.

A continuación, marque la casilla de selección para activar la creación automática de tarjetas de equipo. Una vez que se han configurado estas dos cosas, todos los artículos que estén definidos para gestionarse por números de serie generarán una tarjeta de equipo cuando se contabilice una factura de clientes o una entrega.

Para crear el contrato a la vez, también debe asignar un modelo de contrato en el campo *Modelo de garantía* del registro maestro de artículos. Tenga en cuenta que el modelo de contrato debe ser del tipo de número de serie.

Vincular una tarjeta de equipo a varios interlocutores comerciales



- Puede añadir **manualmente** varios interlocutores comerciales a una tarjeta de equipo.
 - Ejemplo empresarial: su empresa compra un producto de un **proveedor** y lo vende a un **cliente**. Desea conservar toda la información de este producto en la misma tarjeta de equipo.

- Al crear una *factura de clientes* o una *entrega* para un interlocutor comercial con un número de serie que ya existe en una tarjeta de equipo sin terminar, este interlocutor comercial se puede añadir **automáticamente** a la tarjeta de equipo.
 - Ejemplo empresarial: el cliente devuelve un producto y la empresa lo vende de nuevo a otro cliente. Desea conservar toda la información en la misma tarjeta de equipo.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

592

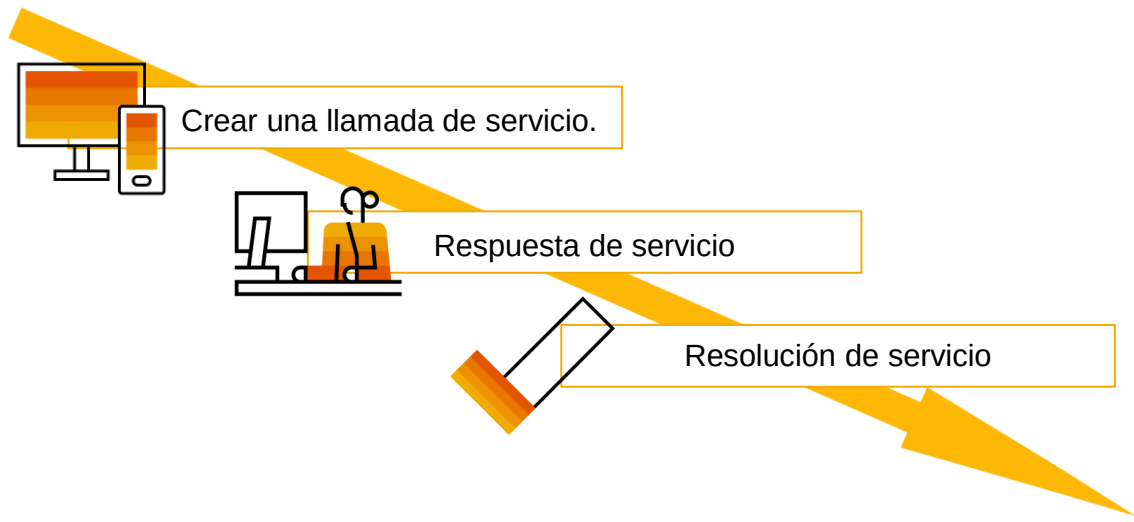
Para poder enlazar manualmente una tarjeta de equipo a un proveedor y a un cliente, vaya a la ficha *Parametrizaciones de documento* --> *Por documento* --> *Tarjeta de equipo* y seleccione la opción: *Añadir varios interlocutores comerciales a una tarjeta de equipo*.

Esta definición puede ser útil si su empresa compra un producto de un **proveedor** y lo vende a un **cliente**. Desea conservar toda la información (es decir, datos maestros, transacciones relacionadas, llamadas de servicio y contratos) de este producto en la misma tarjeta de equipo.

La otra opción es: *Añadir automáticamente interlocutores comerciales de documentos nuevos a tarjetas de equipo existentes*.

Se utilizará en casos de creación de una *factura de clientes* o una *entrega* para un interlocutor comercial con un número de serie que ya existe en una tarjeta de equipo sin terminar. El interlocutor comercial se añadirá automáticamente a la tarjeta de equipo. Por ejemplo, si su empresa ha vendido un producto a un cliente que luego lo ha devuelto. La empresa puede volver a vender el artículo con el mismo número de serie a otro cliente que se añadirá a la misma tarjeta de equipo.

Proceso de servicio



Ahora vamos a ver el proceso para dar respuesta a los problemas del cliente. Lo hemos dividido en tres etapas generales: creación de la llamada de servicio, respuesta al problema del cliente y resolución del problema.

Llamada servicio



Crear una llamada de servicio.

- Crea una llamada de servicio cuando un cliente se pone en contacto con usted para informarle sobre un problema relacionado con el servicio.
- El sistema busca los contratos que tiene el cliente.
- La llamada de servicio se asigna a un empleado para que responda al problema del cliente.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

594

- Crea una llamada de servicio cuando un cliente se pone en contacto con usted para informarle sobre un problema relacionado con el servicio.
- El sistema busca los contratos que tiene el cliente.
- La llamada de servicio se asigna a un empleado para que responda al problema del cliente.

Respuesta de servicio

- El representante de servicio asignado revisa la información de la llamada de servicio y cualquier historial que conste en el registro de equipo.
- Después, da un diagnóstico para el problema y ofrece soluciones.

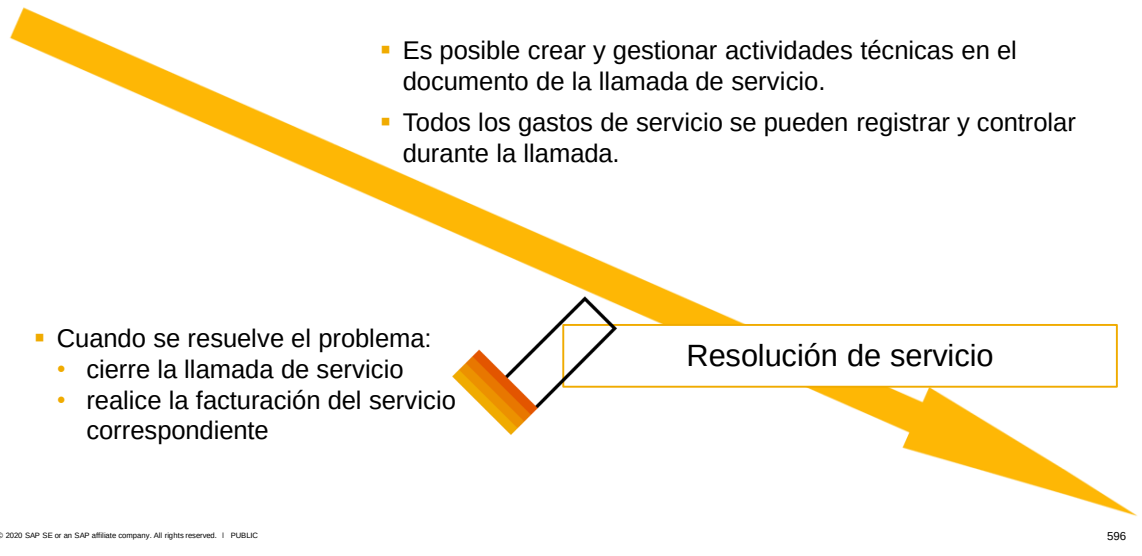


Respuesta de servicio

- Todas las acciones se documentan y registran en la ficha del historial.
- Si el primer representante no puede resolver el problema, la llamada de servicio se asigna a un técnico.

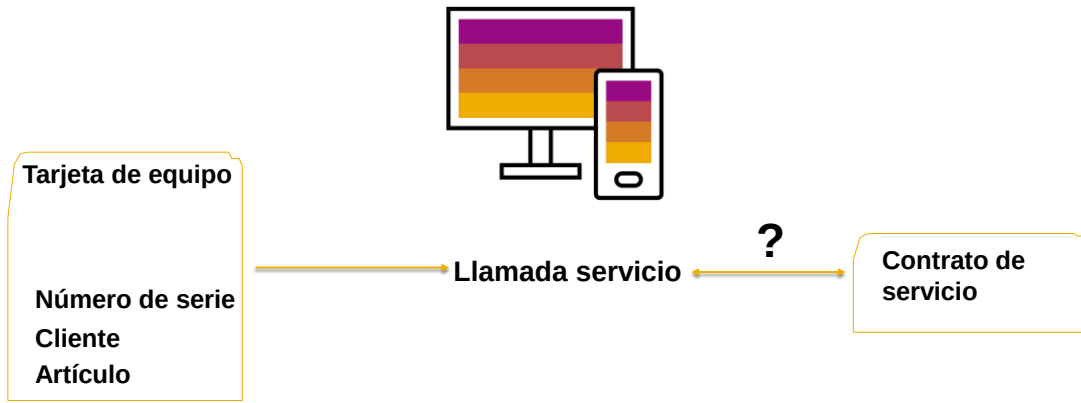
- El representante de servicio asignado revisa la información de la llamada de servicio y cualquier historial que conste en el registro de equipo.
- Después, da un diagnóstico para el problema y ofrece soluciones.
- Todas las acciones se documentan y registran en la ficha del historial.
- Si el primer representante no puede resolver el problema, la llamada de servicio se asigna a un técnico.

Proceso de servicio



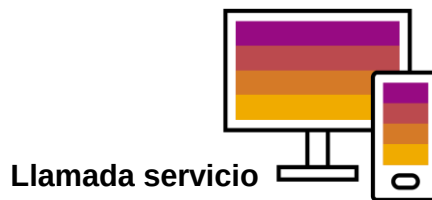
- Es posible crear y gestionar actividades técnicas en el documento de la llamada de servicio.
- Todos los gastos de servicio se pueden registrar y controlar durante la llamada.
- Cuando se resuelve el problema: Cierre la llamada de servicio y prosiga con la facturación del servicio según corresponda.

Llamadas de servicio

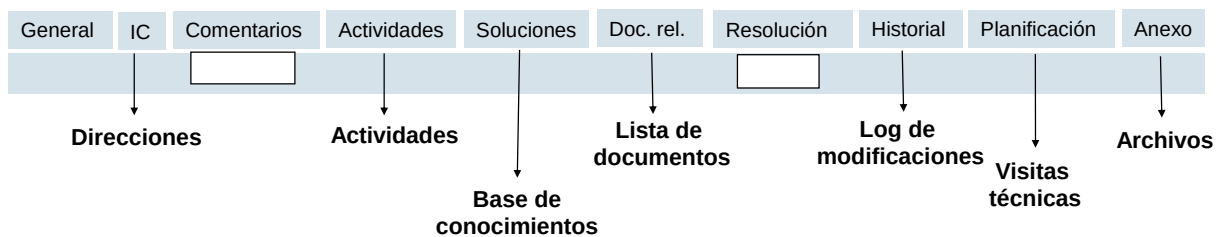


- Abra una llamada de servicio desde el menú *Servicio* para registrar y hacer el seguimiento de las quejas o problemas de los clientes.
- Las llamadas de servicio permiten gestionar el proceso de servicio llevado a cabo para un problema específico de un cliente. Mediante la llamada de servicio es posible gestionar actividades, documentar acciones, gestionar reparaciones y gastos, crear facturas o movimientos de mercancías para piezas de recambio, buscar soluciones y realizar un seguimiento del historial de llamadas de servicio.
- Generalmente, un cliente tiene un contrato de servicio válido o el artículo está cubierto por una garantía. Si no hay ningún contrato de servicio válido para el cliente o si se recibe la llamada fuera del tiempo de cobertura, el sistema emitirá una advertencia.
- Cuando se recibe una llamada, el representante del servicio al cliente pregunta si el servicio corresponde a un artículo específico. En ese momento, el representante puede seleccionar la tarjeta de equipo que representa el equipo.
- La tarjeta de equipo no es obligatoria. La cobertura de los artículos también puede originarse en un contrato de servicio del tipo *Cliente*.
- Sólo puede remitirse a una tarjeta de equipo de cliente si su *Estado* es *Activo* o *Concedido* en préstamo. Cuando intenta consultar una tarjeta de equipo con el estado *Devuelto*, *Cancelado* o *En laboratorio*, aparece un mensaje de error.

Llamada servicio: Contenido



Llamada servicio



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

598

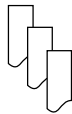
- La cabecera y las fichas de la llamada de servicio permiten organizar la información sobre el problema, los pasos realizados para solucionarlo, los objetos relacionados que se utilizan durante el proceso de servicio y la solución encontrada.
- La cabecera de la llamada de servicio contiene información básica sobre la llamada: el cliente, la persona de contacto, la información de contacto, el asunto de la llamada, el contrato de servicio relacionado y todos los números de serie relacionados con el objeto de la llamada.
- Los campos de la ficha *General* permiten definir características adicionales del problema o la llamada de servicio (*Origen, Tipo de problema, Tipo de llamada*). Esta ficha también contiene información sobre la persona que se encargará de los problemas del servicio.
- La ficha *Interlocutor comercial* contiene las direcciones de envío y facturación del cliente así como la información de contacto.
- Puede utilizar la ficha *Comentarios* para describir el problema en detalle.
- Todos los pasos relacionados con el análisis y la solución se registran como actividades. Estos pasos se enumeran en la ficha *Actividades*.
- En la ficha *Soluciones*, puede utilizar la base de conocimientos para buscar soluciones del problema.
- El sistema muestra todos los documentos relacionados con esta llamada de servicio en la ficha *Documentos relacionados*. En esta ficha, también puede generar facturas de servicio y transacciones de movimiento de inventario.
- En la ficha *Resolución*, puede indicar cómo solucionó el problema o cómo ayudó al cliente.
- La ficha *Historial* muestra un log de modificaciones simplificado de la llamada de servicio. Puede ver una vista detallada de todos los casos seleccionando *Log de modificaciones* en el menú *Herramientas*.
- Es posible definir las visitas técnicas en la ficha *Planificación*. En función de la configuración que elija puede hacer que la ficha muestre la planificación de una o de varias visitas técnicas.
- Si dispone de diagramas técnicos o correspondencia con el cliente que tiene que tener durante la llamada de servicio, puede añadir los archivos en la ficha *Anexos* para informar al técnico o al representante de servicio.

Llamada servicio: Colas

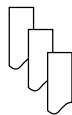
Representante del centro de llamadas registra el problema del cliente



Cola A



Cola B



Comprueba la cola

Recibe la llamada

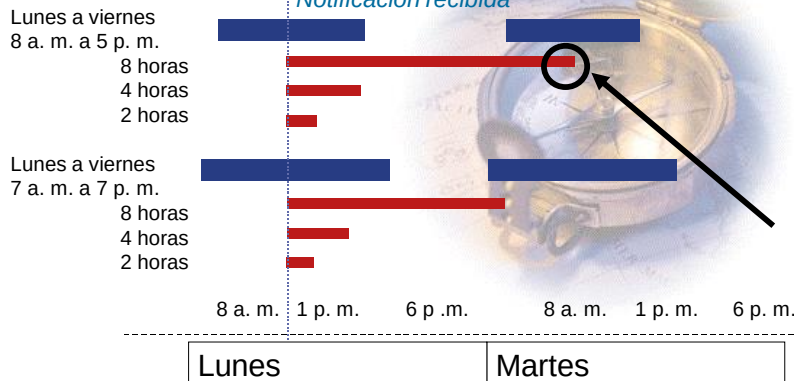


Miembro de la cola A

- Las llamadas de servicio se asignan automáticamente a los usuarios que las han introducido. El campo **Responsable** representa a la persona encargada de resolver la llamada antes de la fecha y la hora que figuran en el campo *La resolución tiene que ser antes de*. La fecha y la hora se calculan automáticamente en función del *Tiempo de resolución* del contrato de servicio. Si el responsable no puede solucionar el problema, puede remitirlo a un colega. Para ello, sólo debe seleccionar su nombre en el campo *Responsable*.
- Si existe un grupo de colaboradores expertos en solucionar problemas especiales, este grupo puede formar una cola. Las colas se definen en el menú de configuración del servicio. Para introducir los miembros de la cola, haga doble clic en su definición.
- Un representante del centro de llamadas puede registrar el problema del cliente en una llamada de servicio y, a continuación, remitirla a una cola. Para ello, debe seleccionar la opción *Cola* e introducir el nombre de la cola en el campo *Cola* de la ficha *General*.
- Los miembros de la cola comprueban la cola periódicamente. Para ello, seleccionan la vía de acceso al menú *Servicio → Informes servicio → Llamadas de servicio por cola*. Un miembro de la cola se puede asignar una de las llamadas de servicio a sí mismo y trabajar en ella. Todos los usuarios pueden ver las llamadas de servicio que tienen asignadas en los informes servicio que se llaman *Mis llamadas de servicio* o *Mis llamadas de servicio pendientes* o *Mis llamadas de servicio atrasadas*.
- Además, puede asignar un técnico a la llamada de servicio. Para hacerlo, cree registros maestros de empleados para tus técnicos y asigne el rol *Técnico* en la ficha *Pertenencia* del registro maestro de empleados.

Respuesta de servicio

Perfiles de tiempo de respuesta



Los contratos de servicio especifican:

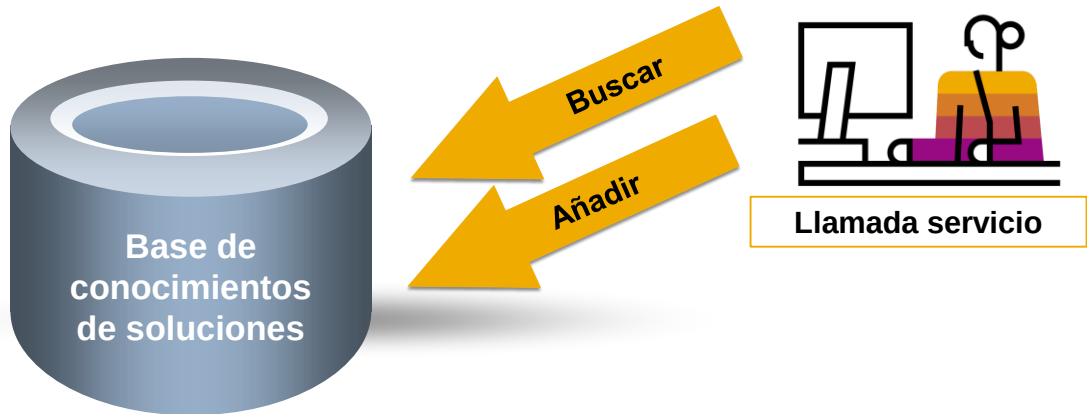
- Horas de cobertura
- Tiempo de respuesta en horas
- Tiempo de resolución en horas

Si las horas de cobertura se limitan a 8-5, por ejemplo, las fechas límite serán mayores que si las horas de cobertura son 7-7 o 24 horas al día.

Un tiempo de respuesta de 8 horas para una llamada de servicio realizada a la 1 pm será al mediodía cuando la cobertura es solo de las 8 a.m. a las 5 p.m.

- Los plazos de la respuesta del servicio se copian en la llamada de servicio a partir de los detalles del contrato de servicio.
- La ficha *Cobertura* del contrato contiene un perfil de la disponibilidad de los servicios para el cliente, por ejemplo, de lunes a viernes, de 8 a. m. a 5 p. m., o todos los días, las 24 horas.
- El contrato también especifica, en horas o días, la velocidad con la que el departamento de servicio al cliente debe responder a la solicitud de servicio y solucionarla. Esta información se define en la ficha *General*.
- A partir de la combinación de estos dos requisitos, se calcula la hora límite de respuesta del equipo de servicio al cliente.

Respuesta de servicio: Base de conocimientos de soluciones



© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

601

- La *base de conocimientos de soluciones* es una recopilación de soluciones para problemas conocidos.
- Puede crear y actualizar soluciones comunes a problemas y preguntas de clientes.
- La base de conocimientos de soluciones muestra todas las soluciones que se han registrado en SAP Business One.
- Puede buscar soluciones existentes y enlazar una solución existente a una llamada de servicio. Una llamada de servicio puede tener más de una solución.
- Si encuentra una nueva solución para un problema, puede añadirla directamente a la base de conocimientos desde la pantalla *Llamada de servicio*. Por consiguiente, la próxima vez que ocurra un problema similar, los técnicos conocerán las soluciones posibles y podrán solucionar los problemas de los clientes con mayor rapidez.
- Las soluciones tienen diferentes estados, por ejemplo, *Interno*, *de Publicación*, y *de Revisión*. Es posible definir estados nuevos. Los estados pueden definir cómo se debe utilizar una solución. Las autorizaciones controlan quiénes pueden modificar el estado de la solución.
- Para actualizar la base de conocimientos, seleccione *Servicio* → *Soluciones de conocimiento*.
- Además, puede utilizar Data Transfer Workbench (DTW) cuando guarde un gran número de soluciones en la base de datos de conocimientos.

Planificar las visitas de los técnicos

Dos opciones de interfaz

1

General	Business Partner	Remarks	Activities	Solutions	Related Documents	Resolution	History	Scheduling	Attachments
Start Time	29.04	14:00							
End Time	29.04	16:00							
Duration	2 Hours								
☐ Reminder	15 Minutes								
☐ Display in Calendar									
			Meeting Location						
			Street						
			City						
			Room						
			State						
			Country						

2

General		Business Partner		Remarks		Activities		Solutions		Related Documents		Resolution		History		Scheduling		Attachments	
#	Technician	Start Date	Start Time	End Date	End Time	Duration	Duration Type	Actual Duration	Actual Duration Type	Location	Address	Address Description	Reminder	Display In Calendar	Remarks	Address T...			

La interfaz de usuario predeterminada de la ficha *Planificación* le permite introducir una visita técnica por llamada de servicio.

Existe la opción de cambiar la interfaz de usuario de la ficha y que sea una tabla que permite planificar varias visitas técnicas en el documento de llamada de servicio. Esta parametrización se realiza en *Parametrizaciones de documento* marcando la casilla de selección *Habilitar programación múltiple para llamadas de servicio* en la ficha *Por documento – Llamada de servicio*.

Al configurarla de esta forma, la ficha *Planificación* contiene una tabla en la que puede introducir varias visitas o varios técnicos en distintas ubicaciones.

Este cambio es irreversible por lo que, una vez que se hace, no es posible recuperar la interfaz original de la ficha.

Resolución de servicio



Resolución de servicio

- El cliente está conforme con la solución del problema.
- Introduzca el texto en la ficha *Resolución* de la llamada de servicio.
- Marque la llamada de servicio como cerrada.

- La fecha y la hora de resolución del servicio se calculan de acuerdo con el tiempo de resolución y la cobertura del contrato de servicio.
- En la ficha *General* de la llamada de servicio, se encuentran dos campos para la resolución del servicio.
- *Antes de:* la última fecha y hora en las que está comprometido a proporcionar una resolución para la llamada de servicio. Esta fecha se calcula según el campo *Tiempo de resolución* y la cobertura del contrato de servicio (en la ficha *Cobertura*, en *Servicio - Contrato de servicio*).
- *El:* la fecha y hora de la resolución proporcionada para la llamada de servicio. SAP Business One considera que se da una resolución cuando se añade una resolución o una solución.
- Cuando se resuelve una llamada de servicio, debe introducir un texto en la ficha *Resolución*.
- Y después debe marcar la orden de servicio como cerrada. No puede definir una llamada de servicio como *Cerrada* si no anexó una solución o si no indicó una resolución. La fecha y la hora correspondientes al momento en que se definió el estado de llamada de servicio como *Cerrada* se registran en el campo *Cerrado el*. Si vuelve a abrir una llamada de servicio, la fecha y la hora se borrarán.
- Nota: Si se borran las soluciones de la ficha *Solución* o el texto de la ficha *Resolución*, se borra el campo *Resolución el*. El campo *Respuesta el* se mantiene porque aún está respondiendo la llamada de servicio que ya no está definida como resuelta.

Resolución de servicio: Documentos relacionados

- Los gastos relacionados de los documentos de marketing aparecen en la ficha *Documentos relacionados*
- Si selecciona el indicador *Visualizar todos los docs.*, el sistema también muestra los traslados

General		Business Partner		Remarks		Activities		Solutions		Related Documents		Resolution		History		Scheduling		Attachments	
#	Document Type	Document No.	Date	Item No.	Item Description	Quantity	From Whse	To Whse											
1	A/R Invoice	➡ 1315	29.04.	➡ LB0001	Daily Service Labour Charge	1.000	01												
2				➡ TR0001	Travel Expense per 100 miles	2.000	01												
3	Delivery	➡ 1353	29.04.	➡ C00007	Hard Disk Seagate 400 GB	1.000	01												

☒ Display All Documents Details

OK Cancel

- Durante la llamada de servicio un técnico puede tener gastos de desplazamiento, de mano de obra o de materiales de los que es necesario hacer un seguimiento.
- El sistema muestra todos los gastos relacionados con una llamada de servicio en la ficha *Documentos relacionados*.
- Esta ficha contiene todos los documentos de marketing que creó en relación con la gestión de la llamada de servicio.
- Si selecciona el indicador *Visualizar todos los docs.*, el sistema también muestra los traslados (transferencias al técnico y devoluciones del técnico).

Resolución de servicio: Detalles de los documentos relacionados

- En la ficha Documentos relacionados puede seleccionar *Detalles* para obtener una visión detallada o introducir nuevos gastos.
- La ventana *Detalles de documentos relacionados con la llamada de servicio* muestra las líneas del documento agrupadas por artículos del tipo *Artículos*, y artículos que pertenecen a los tipos *Trabajo o Viaje*.
- Seleccione *Documento nuevo*, para crear documentos de clientes, proveedores e inventario.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

605

- En la ficha *Documentos relacionados* puede seleccionar *Detalles* para obtener una visión detallada o introducir nuevos gastos.
- La ventana *Detalles de documentos relacionados con la llamada de servicio* muestra las líneas de los documentos agrupadas por artículos que pertenecen al tipo *Artículos de inventario*, y artículos que pertenecen a los tipos *Artículos sin inventario, trabajo o Viaje*.
- Seleccione *Documento nuevo*, para crear documentos de clientes, proveedores e inventario. En las llamadas de servicio de los clientes las opciones por defecto son: ofertas de ventas, pedidos de cliente, entregas, devoluciones, facturas de cliente, abonos de clientes, traslados a los técnicos (en el caso de los artículos indicados como traslados) y devoluciones de los técnicos (en el caso de los artículos indicados como traslados).
- También puede enlazar documentos existentes a la llamada de servicio. Siga el procedimiento para añadir un nuevo documento. Cuando se abra el documento en blanco, cambie al modo *Buscar* e introduzca el interlocutor comercial para buscar documentos existentes. Seleccione el documento relacionado correcto de la lista. Cuando pulse OK en el documento seleccionado, volverá a la ventana *Detalles de documentos relacionados con la llamada de servicio*. A continuación, seleccione *Actualizar* para terminar de enlazar el documento a la llamada de servicio.

Informes durante el proceso de servicio

Informes de llamadas de servicio

Análisis de llamadas de servicio por empleado

Información sobre las llamadas de servicio pendientes y cerradas

Llamadas de servicio por cola

Visualizar tiempos de respuesta por cola

Utilice este informe al asignar las llamadas de servicio por cola.

Informe de tiempo de respuesta por responsable

Visualizar tiempos de respuesta por empleados

Utilice este informe al asignar las llamadas de servicio directamente a empleados.

Tiempo de cierre medio

Detalles sobre el tiempo de cierre medio de las llamadas

Compruebe la eficiencia del departamento de servicio al cliente.

Monitor de servicio

Llamadas de servicio pendientes o atrasadas

Ofrece dos vistas dinámicas en forma de gráficos.

Mis llamadas de servicio

Informe específico del usuario

Permite que un empleado del departamento servicio al cliente vea todas las llamadas asignadas y defina prioridades rápidamente.

Existe una serie de informes de servicio útiles. Seleccione *Servicio* → *Informes servicio*.

Además de los informes enumerados en la diapositiva, existen otros informes importantes:

- Los empleados pueden controlar las llamadas de servicio que tienen asignadas con tres informes principales (uno de ellos enumerado en la diapositiva anterior): Mis llamadas de servicio, Mis llamadas de servicio pendientes y Mis llamadas de servicio atrasadas.
- El estado del contrato de servicio se puede visualizar en el informe de contrato de servicio. Este informe brinda información concisa sobre todos los contratos de servicio existentes y sus estados.
- El informe de tarjeta de equipo ofrece información sobre artículos específicos comprados por cada cliente o asignados a cada cliente.

Parametrizaciones de servicio

Opciones de configuración de servicio

- Creación automática de tarjetas de equipo
- Números de serie unívocos
- Modelos de contrato
- Colas de llamadas de servicio
- Territorios de servicio
- Permitir la programación múltiple (parametrización irreversible)



Definición de servicio en datos maestros

- Creación automática de contratos para artículos serializados específicos
- Enlace de territorios y técnicos a clientes de servicio

- Existen varias parametrizaciones usadas para definir valores por defecto para el servicio.
- En la vía de acceso al menú *Gestión* → *Inicialización sistema* → *Parametrizaciones generales* → ficha *Inventario* puede activar la creación automática de tarjetas de equipo. En primer lugar, debe definir números de serie únicos para el sistema. Los números de serie se pueden definir como únicos al introducir el número de serie o un número de serie del fabricante; no obstante, debe seleccionar una de estas opciones en las Parametrizaciones generales. A continuación, marque la casilla de selección para activar la creación automática de tarjetas de equipo.
- En la vía de acceso al menú: *Gestión* → *Definición* → *Servicio puede definir*:
Modelos de contrato. Luego, puede asignar estos modelos de contrato a un registro maestro de artículo en el campo Modelo de garantía. Esto permitirá que el sistema cree un contrato de servicio de manera automática cuando se entregue el artículo al cliente.
Colas de llamadas de servicio.
- En *Parametrizaciones de documento*, en la ficha *Por documento – Llamada de servicio* puede habilitar la programación múltiple para las llamadas de servicio. Esto hace que la ficha *Programación* se convierta en una tabla que permite planificar a varios técnicos para distintas visitas. Una vez que se hace este cambio, la configuración es irreversible.
- En *Parametrizaciones de documento*, en la ficha *Por documento – Tarjeta de equipo* puede habilitar la opción para añadir varios interlocutores comerciales a una tarjeta de equipo.
- En el registro maestro de artículo, se activa la creación automática de tarjetas de equipo y la creación automática de contratos de servicio para un artículo específico.
- Puede asignar un técnico y un territorio de servicio específico al cliente en el registro maestro de interlocutores comerciales, en la ficha *General*.
- Se puede designar un técnico para un empleado en el registro de datos maestros de empleados. Especifique el rol en la ficha *Pertenencia* del registro maestro de empleados.
- Los territorios se definen en la transacción *Territorios* del menú *Configuración general* del módulo *Gestión*.

Establecer parametrizaciones de impresión para llamadas y contratos de servicio

Seleccione sus opciones al añadir una llamada de servicio y un contrato de servicio:

- Imprimir documento
- Enviar documento por correo electrónico
- Exportar a PDF

The screenshot shows the 'Print Preferences' dialog box with the 'Per Document' tab selected. The 'Documents:' section is expanded, showing a list of document types. The 'When Adding Document' section is highlighted with a yellow box, containing three checkboxes: 'Print Document', 'E-Mail Document', and 'Export to PDF'. The 'Service Contract' document type is selected in the list, and the 'Service Call' option is highlighted in the 'Permanent Remarks for Printing' section. The 'E-Mail Subject' and 'E-Mail Body' fields are visible at the bottom.

En Parametrizaciones de impresión --> Por documento --> Llamada de servicio/Contrato de servicio, seleccione sus opciones para las acciones automáticas después de añadir el documento:

Imprimir documento

Enviar documento por correo electrónico; y

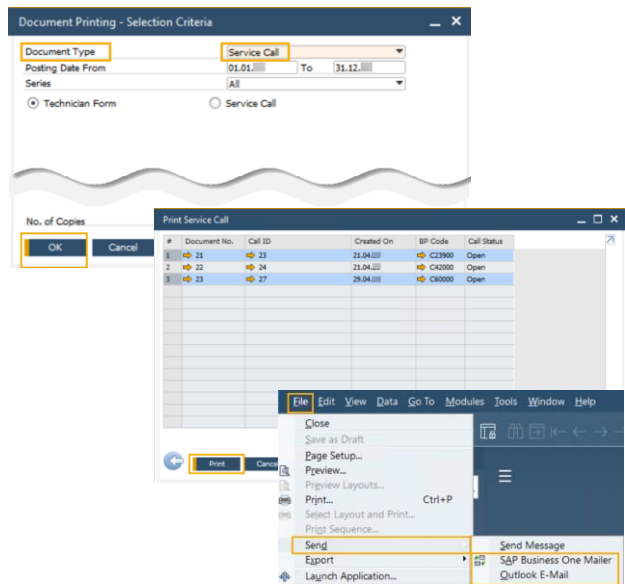
Exportar a PDF

Llamada de servicio y contrato de servicio

Impresión de múltiples documentos

Tiene la opción de:

- Imprimir varias llamadas y contratos de servicio
- Enviar varias llamadas y contratos de servicio por correo electrónico a través de SAP Business One Mailer o correo electrónico de Outlook



El imprimir varias llamadas y contratos de servicio; y

Enviar varias llamadas de servicio y contratos por correo electrónico a través de SAP Business One Mailer o correo electrónico de Outlook.

n la ventana *Impresión de documentos* tiene la opción de:

Resumen



A continuación, se detallan algunos puntos clave:

- Es necesario abrir una llamada de servicio cuando un cliente tiene un problema relacionado con un servicio.
- El equipo de cliente realiza un seguimiento de un artículo serializado que se vendió a un cliente. Las tarjetas de equipo se pueden crear de forma automática o manual.
- Los contratos de servicio se basan en modelos de contrato. Los modelos de contrato se pueden asociar a un registro maestro de artículo para definir la creación automática de contratos.
- Cuando se crea una tarjeta de equipo de cliente automáticamente, se puede asignar un contrato de servicio de manera automática.
- Las parametrizaciones de contrato para tiempo de respuesta, el tiempo de resolución y las horas de cobertura se utilizan para que un técnico determine los plazos de respuesta del servicio y para la resolución del problema en una llamada de servicio.
- Hay varias parametrizaciones y opciones disponibles para definir las preferencias de impresión para las llamadas y los contratos de servicio

- Es necesario abrir una llamada de servicio cuando un cliente tiene un problema relacionado con un servicio.
- El equipo de cliente realiza un seguimiento de un artículo serializado que se vendió a un cliente. Las tarjetas de equipo se pueden crear de forma automática o manual.
- Los contratos de servicio se basan en modelos de contrato.
- Los modelos de contrato se pueden asociar a un registro maestro de artículo para definir la creación automática de contratos.
- Cuando se crea una tarjeta de equipo de cliente automáticamente, se puede asignar un contrato de servicio de manera automática.
- Las parametrizaciones de contrato para tiempo de respuesta, el tiempo de resolución y las horas de cobertura se utilizan para que un técnico determine los plazos de respuesta del servicio y para la resolución del problema en una llamada de servicio.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

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

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark information and notices.