Capítulo 05: Gestión de Pedidos  
Ejercicio 05-01: Datos Maestros Gestión de Pedidos

**Introducción**

Notas Generales e Información Importante

Se recomienda encarecidamente que antes de comenzar lea completamente este ejercicio, ya que no todas las instrucciones se pueden proporcionar de manera lineal en el ejercicio mismo. ¡LEA CUIDADOSAMENTE!

A continuación, se describen los símbolos usados para indicar información importante.  
 🡆 Una flecha destaca una instrucción importante que no se debe pasar por alto.  
🖉 Un lápiz le solicita ingresar un dato importante.

A cada estudiante o grupo se le asignará un **identificador de dos dígitos**, el cual es único. Este identificador se usa en todos los ejercicios. Cuando vea ## deberá reemplazarlo con su identificador. Por ejemplo, si Juan tiene el identificador 05, cada vez que Juan vea el símbolo ##, él lo reemplazará por “05”.

🡆 **Siempre trabaje con sus datos.**

🡆 **Realice este ejercicio en idioma inglés**

Vista General del Proceso de Negocios

Este ejercicio le ayudará a familiarizarse con SAP. Cubrirá la navegación dentro de SAP, utilizando la función de búsqueda y algunas otras funciones básicas que le serán útiles cuando desarrolle el resto de los ejercicios. Si ya está familiarizado con SAP, este ejercicio le servirá para refrescar su memoria.

Prerrequisitos

Capítulo 04-01

Flujo de trabajo del ejercicio

Entregables del ejercicio

Los entregables se consolidan en una hoja de respuesta al final de este documento. Sólo es necesario entregar esa y sólo esa hoja de respuestas junto con sus datos en el sistema, si estos últimos se solicitan.

Para este ejercicio usted necesitará cumplir con los siguientes entregables:

**En el Sistema:**

* Cliente Creado.
* Mercaderías Ampliadas.
* Condiciones de Precios Creadas.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

🡆 Quizás se le soliciten otros entregables. Asegúrese de verificar esto con su instructor.

**Paso 1: Visualizar Stocks**

En este paso, usted sabrá cuánto stock tiene en Miami.

**Paso 1.1:** En la pantalla“**SAP Easy Access”, siga la siguiente ruta de navegación:**

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Logística → Gestión de materiales → Inventario → Entorno → Resumen stocks** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Logistics → Materials Management → Physical Inventory → Environment → Stock Overview** |

1: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar el nivel de stock de un material? MMBE 🖉

**Paso 1.2:** Usted está en la pantalla **“Stock Overview: Company Code/Plant/Storage Location/Batch” (**“Resumen de stocks: Sociedad/Centro/Almacén/Lote”).

Ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Material (Material)** | Su Codera (Elbow Pad) |
| **Plant (Centro)** | Su Centro (DC Plant) Miami |
| **Storage Location (Almacén)** | Su Mercaderías (Trading Goods) |

**Paso 1.3:** Haga clic en **(Ejecutar).**

2: ¿Cuál es el tipo de material de su Codera (Elbow Pads)? HAWA Trading Goods 🖉

3: ¿Cuántas Coderas (Elbow Pads) son de libre utilización? 50 🖉

4: ¿Cuántas Coderas (Elbow Pads) están reservadas? 0 🖉

Entregables del ejercicio

**En el Sistema:**

* Nada.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

**Paso 2: Crear Cliente**

En este paso, usted creará el cliente al cual le venderá.

**Paso 2.1: En la pantalla** “SAP Easy Access”**, siga la siguiente ruta de navegación:**

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Logística → Comercial → Datos maestros → Interlocutor comercial → Cliente → Crear → Total** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Logistics → Sales and Distribution → Master Data → Business Partner → Customer → Change → Complete** |

5: ¿Cuál es el código de transacción para crear un cliente? XD01 🖉

6: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar un cliente? XD03 🖉

7: ¿Cuál es el código de transacción para modificar un cliente? XD02 🖉

**Paso 2.2:** Usted está en la ventana emergente **“Customer Change: Initial Screen” (**“Modificar Cliente: Acceso”). Ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Customer (Deudor)** | 110## (su DC Bikes) |
| **Company Code (Sociedad)** | US00 |
| **Sales Organization (Organización ventas)** | UE00 |
| **Distribution Channel (Canal distribución)** | WH (Wholesale: Venta mayoristas) |
| **Division (Sector)** | AS (Accessories: Accesorios) |

**Paso 2.3:** Haga clic en **(Continue).**

Cierre la ventana (sección) de búsqueda (Find).

* Si aparece el mensaje “No authorization for changing accounts in Company code US00”. Ignorar el mensaje y continuar.

**Paso 2.4:** En la pantalla **“Change Organization: XXXXXX, role FI Customer FLCU00**”, en el campo **“Change in BP role”,** seleccionar **“FI Customer FLCU00 (defined)”**

**Paso 2.5:** En la pantalla **“Change Organization: XXXXXX, role FI Customer”,** haga clic en el botón **“Company Codes”** **.**

**Paso 2.6:** En la ventana “**FI Customer FLCU00 Change: Company Codes**”,hacer clic en el botón **“Create”** y en la tabla **Company Codes,** en la segunda fila ingresar:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Ingresar |
| **Company Code (Sociedad)** | US## |
| **Customer** | Seleccionar |

Su tabla debería lucir similar a la siguiente:

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

Descripción generada automáticamente

**Paso 2.7: Seleccionar la fila 2**,en la cual se ingresaron los datos, y, luego, **hacer clic en**  **(Tomar).**

**Paso 2.8:** En la pestaña **“Costumer: Account Management”,** ingrese lo siguiente:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Reconciliation Account (cuenta asociada)** | 110000 |
| **Sort Key (clave de clasificación)** | 001 |

8: ¿Cuál es el nombre de la cuenta asociada? trade accounts receivable 🖉

**Paso 2.9:** Seleccione la pestaña **“Customer: Payment Transactions”** e ingresar los siguientes datos:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Payment Terms (términos de pago)** | 0001 |
| **Payment Block (bloqueo de pago)** | Free for payment (probablemente el campo le quedará en blanco) |

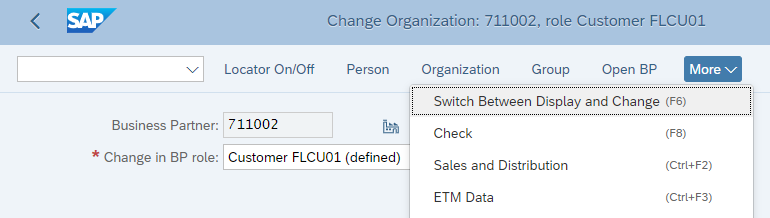
9: ¿Qué significa el Payment Terms 0001 (en español)? Pago inmediato sin deduccion. 🖉

10: ¿Cuál es el Bill/Ex. Limit (límite de efectos) de su cliente? sin limite 🖉

**Paso 2.10:** En el campo **“Change in BP role” seleccionar “Customer FLCU01 (defined)”.** En la ventana emergente “**Change to another BP role**”, se muestra el mensaje **“Data Has Been Changed. Save changes first?**

**Paso 2.11:** Hacer clic en**.** Se muestra el mensaje **“Changes have been saved”**

**Paso 2.12:** Hacer clic en **“Sales and Distribution”** (abajo del título de la pantalla,busque en **More** si no es visible).



Luego, haga clic en el botón.

Su pantalla tendrá la siguiente apariencia:

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Tabla

Descripción generada automáticamente con confianza media

**Paso 2.13:** En la ventana **“Customer XXXXXX Change: Sales Areas”** (que se muestra arriba),hacer clic ene ingresar la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Sales Org. (Organización de ventas)** | UE## (Su organización de Ventas Este) |
| **Distr. Chl (Canal de distribución)** | WH (Wholesale) |
| **Division (Sector)** | AS (Accesories) |

Puede enanchar las columnas para ver el nombre completo del campo en donde tiene que ingresar la información.

**Paso 2.14: Hacer clic para seleccionar la fila en la cual se ingresaron los nuevos datos**. Su tabla de Sales Areas debería lucir similar a la siguiente (salvo por la primera columna):

Tabla

Descripción generada automáticamente

**Paso 2.14:** Hacer clic en el botón **Transfer.**

**Paso 2.15:** En la pestaña **“Orders”,** ingresar la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Sales District** | 000002 (Southern Region) |
| **Order Probability** | 100 |
| **Currency** | USD |
| **Price Group** | 01 (Bulk Buyer) |
| **Cust.Pric.Procedure** | 1 (Standard) |
| **Customer Stats.Group** | 1 (‘A’ Material) |

11: ¿Cuál es el procedimiento de fijación de precios de su cliente (pricing procedure)? 1 STANDARD 🖉

12: ¿Cuál es la Moneda (currency) de su cliente? USD 🖉

**Paso 2.16:** En la pestaña **“Shipping”,** ingresar la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Delivering Priority** | 02 (Normal Item) |
| **Delivering Plant** | MI## |
| **Shipping Conditions** | 01 (Standard) |
| **Max.Part.Deliveries** | 5 |

13: ¿Cuál es la Prioridad de entrega (delivery priority) de su cliente? normal Item 🖉

14: ¿Cuál es la Condición de expedición (shipping conditions) de su cliente? 01 STANDARD 🖉

**Paso 2.17:** En la pestaña **“Billing”,** ingresar la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Incoterms** | FOB (Free on Board) |
| **Incoterms Location 1** | Miami |
| **Payment Terms** | 0001 (Payable immediately Due Net) |
| **Acct Assmt Grp Cust.** | 01 (Domestic Revenues) |

En la misma pantalla, **sección Output Tax:**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Tax classific.** | 0 (Exempt) |
| **Tax classific.** | 0 (Exempt) |
| **Tax classific.** | 0 (Exempt) |

(Estos valores pueden ya estar presentes)

15: ¿Cuál es el Incoterms de su cliente? Free on Board 🖉

**Paso 2.23:** Haga clic en **Save (Grabar).**

Usted recibirá un mensajeque dice **“Changes have been saved”**.

Entregables del ejercicio

**En el Sistema:**

* Cliente Creado.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

**Paso 3: Ampliar Mercaderías**

En este paso, usted volverá a las mercaderías que creó en el ejercicio de aprovisionamiento y les agregará más funcionalidades. SAP hace distinción entre crear una nueva funcionalidad y cambiar una función preexistente. Por lo tanto, usted creará los materiales añadiendo vistas de ventas y dándoles otras funcionalidades para vendérselos al cliente.

**Paso 3.1:** En la pantalla “**SAP Easy Access**”, siga la siguiente ruta de navegación:

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Logística → Gestión de materiales → Maestro de materiales→ Material → Creación especial → Mercadería** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Logistic → Materials Management → Material Master → Material → Create (Special) → Trading Goods** |

16: ¿Cuál es el código de transacción para crear mercaderías? mmh1 🖉

**Paso 3.2:** Usted está en la pantalla **“Create Trading Goods (Initial Screen) (“Crear Mercadería: Acceso”).** Ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a ingresar |
| **Material** | EPAD10## (Su Codera, Elbow Pads) |
| **Industry Sector** | Retail (Comercio) |
| **Material Type** | Trading Goods |
| **Copy from…Material** | EPAD1000 Codera original (Elbow Pads) |

**Paso 3.3:** Haga clic en.

**Paso 3.4:** En la ventana emergente **“Select View(s) (**“Selección de vistas”),haga clic en el icono **“Deselect All” (“Desmarcar todo”).**

**Paso 3.5:** Seleccione la fila **“Sales: Sales Org. Data 1” (“Ventas: Datos org. ventas 1”)**

**Paso 3.6:** Seleccione la fila **“Sales: General/Plant Data” (“Ventas: Datos centro/gral.”)**

**Paso 3.7:** Haga clic en botón **“Default Setting” (Parametrización Previa).**

* Hacer clic en el icono de parametrización, la primera vez que realice la secuencia de pasos previos, grabará las vistas seleccionadas como predeterminadas, de modo que estas se seleccionarán automáticamente la próxima vez que realice dicha secuencia. Esto acelera el proceso de creación del resto de sus mercaderías en este paso.

**Paso 3.8:** Haga clic en botón **(“Org. Levels”, Niveles Organizacionales)**

**Paso 3.9:** En la ventana emergente **“Organizational Levels” (**“Niveles de Organización”), ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Plant** (Centro) | MI## (Su DC Plant Miami) |
| **Sales Org.** (Organización de ventas) | UE## (Su US Este) |
| **Distr. Channel** (Canal de distribución) | WH (Wholesale: Mayorista) |
| **Copy From Plant** (Copiar desde Centro) | MI00 (DC Plant Miami original) |
| **Copy from Sales Org.** (Copiar desde Org. de ventas) | UE00 (US Este original) |
| **Copy from Distr. Channel** (Copiar desde Canal de Distribución) | WH (Wholesale: Mayorista) |

**Paso 3.10:** Haga clic en **(“Default Setting”, Parametrización previa).**

Luego, haga clic en **(Continue).**

**Paso 3.11:** Usted recibirá un mensaje que dice **“The material already exists and will be extended”** (“El Material ya existe y está siendo ampliado”).

**Paso 3.12:** Usted está en la ventana **“Create Material EPAD10##” (“Crear mercadería EPAD 10##”).** Ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a Ingresar |
| **Delivering Plant (Centro suministrador)** | MI## (Su DC Plant Miami) |

**Paso 3.13:** Haga clic en la vista **Sales: General/Plant** y observe los datos presentes.

**Paso 3.14:** Haga clic en **(Grabar).**

Usted recibirá un mensaje diciendo **“Material EPAD10## created”** (“Se crea el Material EPAD10##”).

**Paso 3.16: Vuelva al comienzo de este paso para crear el resto de sus mercaderías.**

* Note que para las restantes mercaderías no se necesita definir vistas y niveles organizativos, por lo que ingresados los datos de la mercadería presione , en lugar de Select View(s).
* Las mercaderías que se deben crear en este ejercicio son Codera (Elbow Pads), Casco (Road Helmet), Kit de reparación (Repair Kit), Casco todo terreno (Off Road Helmet) y Rodillera (Knee Pads). Recuerde usar su identificador cada vez que cree una mercadería.

Entregables del ejercicio

**En el Sistema:**

* Mercaderías Ampliadas.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

**Paso 4: Crear Condiciones de Precios**

En este paso, usted asignará un precio de venta a todos sus materiales. Note que el precio de venta es diferente al precio medio variable (valor de stock) que aparece en sus datos del maestro de materiales. Esto es así porque ahora se está vendiendo.

**Paso 4.1:** En la pantalla “**SAP Easy Access**”, siga la siguiente ruta de navegación:

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Logística → Comercial → Datos maestros → Condiciones → Crear** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Logistics → Sales and Distribution → Master Data → Conditions → Create** |

17: ¿Cuál es el código de transacción para crear precios de materiales para los clientes? VK31 🖉

**Paso 4.2:** En la pantalla **“Create Condition Records” (**“Crear registro de condición**”), siga la siguiente ruta de navegación:**

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Precios → Precio de Material** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Prices → Material Price** |

**Nota:** Haga doble clic en la opción para abrir la ventana correspondiente.

**Paso 4.3:** Usted está en la pantalla **“Create Condition Records: Overview” (“Crear registros de condición: Resumen”).**

**Haga doble clic** en **“CnTy SOrg. DChl Material” (“ClCd OrgVt CDis Material”).**

**Paso 4.4:** Usted está en la pantalla **“Create Condition Records: Fast Entry” (“Crear registros de condición: Entrada rápida”).** Ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a ingresar |
| **Sales Organization (Organización de Ventas)** | UE## (Su US Este) |
| **Distribution Channel (Canal de Distribución)** | WH (Wholesale: Venta mayoristas) |

**Paso 4.5:** En la sección **“Material with release status”,** ingrese la siguiente información:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Condition type (Clase Condición) | Material | Amount | Unit |
| Price | Su Codera (Elbow Pads) | 75 | USD |
| Price | Su Casco (Road Helmet) | 50 | USD |
| Price | Su Kit de reparación (Repair Kit) | 32 | USD |
| Price | Su Casco todo terreno (Off Road Helmet) | 50 | USD |
| Price | Su Rodillera (Knee Pads) | 75 | USD |

**Paso 4.6:** Haga clic en **(Grabar).**

Recibirá un mensaje que dice **“Condition records saved” (“Se han grabado los registros de condición”).**

Entregables del ejercicio

**En el Sistema:**

* Condiciones de Precios Creadas.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

En este paso, usted revisará el saldo de la cuenta de deudores de clientes.

**Paso5: Visualizar Saldos de Cuenta**

**Paso 7.1:** En la pantalla “**SAP Easy Access**”, siga la siguiente ruta de navegación:

|  |
| --- |
| Navegación |
| **Finanzas → Gestión financiera → Deudores → Cuenta → Visualizar saldos** |

|  |
| --- |
| Navegation |
| **Accounting → Financial Accounting → Accounts Receivable → Account → Display Balances** |

18: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar el saldo de un cliente? FD10N 🖉

**Paso 7.2:** En la pantalla **“Customer Balance Display” (**“Visualizar saldos: Deudores”), ingrese la siguiente información:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Campo | Datos a ingresar |
| **Customer (Deudor)** | Su DC Bikes |
| **Company Code (Sociedad)** | US## (Su Global Bike Inc.) |
| **Fiscal Year (Ejercicio)** | Año actual |

**Paso 7.3:** Haga clic en **(Ejecutar).**

* Posiblemente usted reciba un mensaje en una ventana emergente que dice **“No data was read for fiscal year 2022”** (“Para ejercicio 2022 no se ha leído ningún dato”). Si esto sucede, es por el simple hecho de que no existe saldo de su cliente”

19: ¿Cuál es el saldo acreedor actual de su cliente? 0 🖉

20: ¿Cuál es el saldo deudor actual de su cliente? 0 🖉

21: ¿Qué tipo de saldo tiene la cuenta deudores (Deudor o Acreedor)? 0 🖉

Entregables del ejercicio

**En el Sistema:**

* Nada.

**En el Documento:**

* Respuestas a las Preguntas.

**Anexo 1: Hoja de Respuestas del Ejercicio**

Nombre Benjamín Martínez Jeldres

Carrera: IECI

Identificador (su cuenta): gbx-56

Mandante: 342

1: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar el nivel de stock de un material? MMBE🖉

2: ¿Cuál es el tipo de material de su Codera (Elbow Pads)? HAWA Trading Goods🖉

3: ¿Cuántas Coderas (Elbow Pads) son de libre utilización? 50🖉

4: ¿Cuántas Coderas (Elbow Pads) están reservadas? 0🖉

5: ¿Cuál es el código de transacción para crear un cliente? XD01🖉

6: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar un cliente? XD03🖉

7: ¿Cuál es el código de transacción para modificar un cliente? XD02🖉

8: ¿Cuál es el nombre de la cuenta asociada? trade accounts receivable🖉

9: ¿Qué significa el Payment Terms 001 (en español)? Pago inmediato sin deduccion.🖉

10: ¿Cuál es el Bill/Ex. Limit (límite de efectos) de su cliente? sin limite🖉

11: ¿Cuál es el procedimiento de fijación de precios de su cliente (pricing procedure)? 1 STANDARD🖉

12: ¿Cuál es la Moneda de su cliente? USD🖉

13: ¿Cuál es la Prioridad de entrega de su cliente? normal Item🖉

14: ¿Cuál es la Condición de expedición de su cliente? 01 STANDARD🖉

15: ¿Cuál es el Incoterms de su cliente? Free on Board🖉

16: ¿Cuál es el código de transacción para crear mercaderías? mmh1🖉

17: ¿Cuál es el código de transacción para crear precios de materiales para los clientes? VK31🖉

18: ¿Cuál es el código de transacción para visualizar el saldo de un cliente? FD10N🖉

19: ¿Cuál es el saldo acreedor actual de su cliente? 0🖉

20: ¿Cuál es el saldo deudor actual de su cliente? 0🖉

21: ¿Qué tipo de saldo tiene la cuenta deudores (Deudor o Acreedor)? 0🖉