

MANUAL DE USUARIO

GESTIÓN DE CRÉDITO DEL INTERLOCUTOR COMERCIAL (BP)

En SAP S/4HANA, se centraliza toda la información de riesgo y límites monetarios directamente en el dato maestro del cliente. Este enfoque garantiza que, desde el momento en que se crea un pedido de venta, el sistema evalúe automáticamente el riesgo de la operación. Este proceso es fundamental para establecer controles financieros robustos y alinear la estrategia de ventas con la política de crédito corporativa.

1. Objetivo

El objetivo de este manual es documentar la extensión y configuración del Interlocutor Comercial (BP) al rol de Gestión de Crédito (**UKM000**). Se busca establecer de manera correcta los siguientes parámetros:

- 1. Definición de la **Clase de Riesgo** (evaluación cualitativa) para el cliente.
- 2. Asignación y mantenimiento del **Límite Monetario** por **Segmento de Crédito** (evaluación cuantitativa).

2. Alcance

Este procedimiento aplica a todos los gestores de Credito responsables de evaluar la solvencia y definir las condiciones de riesgo de los clientes de Grupo Portland.

La gestión de crédito es un proceso integrado que impacta directamente en el ciclo de ventas. Una vez configurado, cualquier **Pedido de Venta (VA01)** para este cliente estará sujeto a una verificación automática de crédito.

3. Transacción Clave

La gestión del riesgo y la definición de límites monetarios se realiza íntegramente en la transacción central del dato maestro, una vez que el rol específico ha sido habilitado:

| Transacción | Módulo | Descripción Funcional |
|-------------|---------|--|
| BP | FI / SD | Interlocutor Comercial. Permite la gestión y extensión del dato maestro del cliente al rol de Gestión de Crédito. |

Estructura de la Transacción BP para Gestión de Crédito

Al seleccionar el rol **UKM000** dentro de la transacción BP, la información de crédito se organiza en dos niveles jerárquicos principales:

- 1. **Datos Generales - Perfil de Crédito (Global):** Contiene parámetros de riesgo que aplican al cliente de manera global, independientemente de la Sociedad o el país.
- 2. **Datos de Segmento de Crédito (Local):** Contiene los límites monetarios y el consumo de crédito específicos para un Segmento de Crédito (unidad de riesgo mapeada generalmente por país o Sociedad).

4. Responsable

El **Responsable de Crédito** es el responsable principal de esta tarea. Debe asegurar que la **Clase de Riesgo** asignada y el **Límite de Crédito** monetario reflejen la evaluación de solvencia del cliente, de acuerdo con la política corporativa de Grupo Portland.

| | |
|------------------------|--|
| Rol | Tarea Crítica |
| Responsable de Crédito | Definir la Clase de Riesgo (UKM000) y el Límite Monetario (Segmento), y liberar pedidos de venta que se encuentren bloqueados. |

5. Método Resumido

El método de trabajo se divide en dos fases esenciales: extensión del rol y definición de los límites.

1. **Extensión del Rol:** Asegurarse de que el BP del cliente (que ya posee los roles FLCU00 y FLCU01) sea extendido al rol **UKM000 - SAP Credit Management**.
2. **Configuración del Perfil (Global):** Asignar la **Clase de Riesgo** (ej. Riesgo Medio) que califica el riesgo del cliente para toda la corporación.
3. **Configuración del Segmento (Local):** Ingresar el **Límite Monetario** en el Segmento de Crédito que corresponda a la Sociedad o filial donde se realizará la venta.

6. Procedimiento Detallado

A continuación, se detalla el procedimiento para configurar las condiciones de crédito. Se asume que el Interlocutor Comercial ya ha sido creado con sus datos básicos y comerciales.

6.1. Acceso a la Transacción y Selección del Rol

1. **Acceder al BP:** Ingrese la transacción **BP** y busque el código del Interlocutor Comercial del cliente a configurar.
2. **Modo Modificar:** Haga clic en el botón **"Conmutar entre visualizar y modificar"** (icono del lápiz) para acceder al modo edición.
3. **Seleccionar Rol UKM000:** En el campo desplegable superior **"Tratar función IC"** (Función del Interlocutor Comercial), busque y seleccione la función **UKM000 - SAP Credit Management**.

Resultado Esperado: Al seleccionar el rol UKM000, aparecerán pestañas adicionales en la parte inferior de la pantalla, incluyendo **"Perfil de Crédito"** y **"Datos de Segmento de Crédito"**.

6.2. Configuración del Perfil de Crédito (Datos Generales)

Esta información es cualitativa y aplica de forma global al cliente, por lo que su **Clasificación de Riesgo** será la misma en Chile, Perú, Colombia o cualquier filial de Grupo Portland.

1. **Navegar a la Pestaña:** Haga clic en la pestaña **"Perfil de Crédito"**.
2. **Clase de Riesgo :** Ingrese la **Clase de Riesgo**.
 - *Función:* Este código (ej. A, B, C) determina la severidad de la verificación de crédito y la probabilidad de incumplimiento del cliente.
 - *Ejemplo:* Si el cliente es de bajo riesgo, puede seleccionar **A (Ningún Riesgo)**.
3. **Grupo de Crédito:** Opcionalmente, asigne el **Grupo de Crédito** (ej. Cliente Normal, Cliente Prime).
4. **Regla de Verificación:** Confirme que la **Regla de verificación** esté configurada como **01** (Sin cálculo automático), ya que el cálculo del riesgo se gestiona manualmente según la política interna.

6.3. Definición del Límite Monetario (Segmento de Crédito)

El límite monetario se asigna a un **Segmento de Crédito**, el cual representa el riesgo en una unidad geográfica o legal específica.

1. **Acceder a la Vista:** Haga clic en el botón **"Datos de Segmento de Crédito"** (ubicado en la cabecera, junto a "Perfil de Crédito").
2. **Seleccionar el Segmento:** En la ventana emergente, ingrese o seleccione el **Segmento de Crédito** que corresponda a la Sociedad para la cual se está definiendo el límite. Presione Enter.
3. **Asignar el Límite:** Navegue a la pestaña **"Límite de crédito"**.

- Ingrese el monto máximo de exposición (**Límite**) que se otorgará al cliente en esta unidad de riesgo.
 - *Moneda:* La moneda (ej. USD) se define automáticamente para el segmento.
4. **Monitorear Consumo:** El sistema mostrará automáticamente:
- **Comprometido:** Valor de pedidos abiertos que consumen el límite.
 - **Agotado:** Valor de facturas pendientes de cobro que consumen el límite.

6.4. Grabación y Verificación del Bloqueo

1. **Grabar:** Haga clic en el botón "Grabar" para guardar los cambios en el Interlocutor Comercial.
2. **Validación:** A partir de este momento, cualquier **Pedido de Venta (VA01)** creado para este cliente será evaluado. Si el nuevo pedido, sumado al valor Comprometido y Agotado, excede el Límite, el sistema emitirá un mensaje de "Verificación de crédito sin éxito".
3. **Bloqueo:** El pedido de venta se guardará con un **Bloqueo de Crédito**, impidiendo que Logística (Expedición/Entrega) y Facturación puedan procesar el documento. El Responsable de Crédito deberá liberar el pedido.

7. Reportes y Anexos

Reportes Útiles para Monitoreo

| | |
|-------------|---|
| Transacción | Propósito Funcional |
| UKM_BP | Visualizar el Perfil de Crédito y los Segmentos configurados, incluyendo el detalle de la exposición y el riesgo. |
| VA03 / VA05 | Consultar el estatus de un pedido de venta individual (VA03) o listados de pedidos (VA05) para verificar si existe un Bloqueo de Crédito activo. |
| UKM_CASE | Acceso a las Decisiones de Crédito Documentadas (DCD) generadas por el sistema tras un incumplimiento del límite. |

ANEXO I: CAMPOS CLAVE DE CONFIGURACIÓN DE CRÉDITO (BP)

| | | |
|-----------------------|------------------------------------|---|
| Campo Clave | Pestaña/Ubicación | Relevancia y Control Funcional |
| Función IC | Pantalla Inicial | Debe seleccionarse UKM000 para habilitar la gestión de crédito. |
| Clase de Riesgo | Perfil de Crédito | Clasificación cualitativa del cliente. Aplica de forma global al BP. |
| Grupo de Crédito | Perfil de Crédito | Clasificación adicional para reportes y controles. |
| Regla de verificación | Perfil de Crédito | Se recomienda mantener 01 (Sin cálculo automático). |
| Segmento de Crédito | Datos Segmento | Unidad de riesgo (ej. país/Sociedad) para el que se define el límite monetario. |
| Límite | Datos Segmento > Límite de crédito | Monto máximo de crédito monetario permitido. |
| Comprometido | Datos Segmento > Límite de crédito | Valor de pedidos de venta que aún no han sido facturados. |
| Agotado | Datos Segmento > Límite de crédito | Valor de facturas pendientes de cobro. |